Revista del

consumidor

de colección y consulta

diez pesos

- La vuelta a clases puede lograrse con un importante ahorro. ¡Consulte las planas del INC!
- Drogadicción a través del alcohol: en México, un problema de cuatro millones de personas.
- Compre –y cuide– de mejor forma sus plantas.

Fríamente Calculado

Refrigeradores: dónde adquirirlos, cómo usarlos, cómo mantenerlos.

9

Esta Ley es suya, hágala valer

Si usted paga más del precio estipulado o del valor legalmente autorizado por un producto, tiene un año a partir de la fecha de la operación para reclamar la devolución de su dinero...
y el proveedor tiene cinco días hábiles a partir de la fecha en que se hizo la reclamación, para devolverle el dinero además de los intereses moratorios correspondientes. (Art. 30)

Cuando compre algo que tenga vicios o defectos ocultos que lo hagan impropio para su uso normal, o que demeriten su calidad o posibilidad de uso de tal manera que de haberlo sabido no lo habría adquirido al precio que le cobraron, puede optar por rescindir el contrato o pedir la reducción del precio del artículo de que se trate. En cualquier caso, puede usted pedir una indemnización por daños y perjuicios, para lo que cuenta con seis meses a partir de la entrega del bien. (Art. 31)

Se tiene derecho a la reposición del producto o a la bonificación de la cantidad pagada en exceso, cuando el contenido neto del artículo sea inferior al que debiera o al indicado en la etiqueta, considerando los límites de tolerancia permitidos.

Otro tanto es válido cuando advierta que se han usado básculas y otros instrumentos de medición que estén alterados. (Art. 32)

No deje que le den, entonces, kilos de ochocientos gramos.

INSTITUTO NACIONAL DEL CONSUMIDOR

¡Otra vez a clases!

Una gran verdad es que el país necesita de hombres y mujeres bien preparados; mejores científicos, técnicos y artistas, para poder superarse.

El no procurar a cada niño, sea quien sea, de la clase social que provenga, toda la ayuda para desarrollar su inteligencia y sus capacidades, hasta sus propios límites, es un fraude que se comete en perjuicio de la niñez y de México.

Por esta sencilla razón, un hecho tan concreto y particular como es el de señalar a los padres de familia las tiendas en que pueden adquirir más baratos los útiles escolares, alcanza una dimensión humana y social.

Los desplegados que aparecieron en los periódicos de la ciudad de México a partir del viernes 18 de agosto, indicaron diferencias hasta de 57 por ciento en los precios sobre un mismo artículo escolar. El Instituto Nacional del Consumidor INC orientó al público en aquellos momentos de explicables prisas, y sin duda alguna lo ayudó a defender su presupuesto. Además, como efecto colateral de las páginas publicadas, se observó un descenso general de los precios en el mercado de dichos artículos.

Ya el INC busca nuevas formas de cooperar en esta tarea prioritaria de la educación, dentro del ámbito del tema que posiblemente sea el más representativo del siglo: el del consumo.

Por otra parte, en este número encontrará usted una amplia información sobre cuál es el mejor de los refrigeradores que se encuentran en el mercado. Se trata de un estudio comparativo realizado por el equipo técnico del INC.

Lea también los reportajes sobre los dentistas, las ópticas, las plantas... y las secciones de costumbre. Si usted se entera de nuestro contenido, de algún modo saldrá ganando.

Directorio

CONSEJO EDITORIAL

PRESIDENTE
Lic. Adolfo Lugo Verduzco
DIRECTOR GENERAL DEL INSTITUTO NACIONAL DEL CONSUMIDOR

VOCALES
Lic. José Antonio Perea Gavaldón
SUBDIRECTOR DE ORIENTACION Y DIFUSION DEL INC
Lic. Guillermo Wilkins
SUBDIRECTOR TECNICO DEL INC
Lic. Rogerio Canto Cantú
SUBDIRECTOR ADMINISTRATIVO DEL INC
Lic. José Luis Turueño
COORDINADOR DE ORIENTACION Y DIFUSION DEL INC
Lic. Gabriel Pereyra
JEFE DE PRENSA Y RELACIONES PUBLICAS DEL INC

Patricio Vega B.
EDITOR

Marta A. Villanueva Silva
PRODUCCION

Patricia Berumen
Salvador Peniche Pasos
Maryluz Salinas Surió
REDACCION

Rafael Domínguez Hernández
ARTE

Augusto Apón
Ricardo Baeza
Manuel Uribe
ILUSTRACION Y MAQUETAS

Víctor M. González R.
DIFUSION

Rubén de la Mora
CIRCULACION

Ma. Elena de Gil Padilla
PUBLICIDAD

Carlos Cárdenas
COORDINADOR DEL DEPARTAMENTO TECNICO DEL INC

Eduardo Donnay
FOTOGRAFIA

Precios	República Mexicana	Extranjero
Ejemplar suelto	$ 10.00 M.N.	U.S. $ 0.60
Suscripción anual (12 números)	$ 100.00 M.N.	U.S. $ 6.00
Ejemplar atrasado	$ 15.00 M.N.	U.S. $ 0.90

Indice

Editorial	Pág. 385
Indice	386
Sumario	387
Más Sobre Aditivos Alimentarios	388
Alcoholismo Suicidio Colectivo	390
El Invitado del Mes (Carlos Monsiváis)	395
Consummatum Est	396
Preguntas y Respuestas	398
Mercados Sobre Ruedas	399
La Entrevista del Mes (Patricia Leal Lavín y Susana Sánchez)	404
Precios de Utiles Escolares	406
Estudio Comparativo: Refrigeradores	412
Las Vacunaciones en la Infancia	419
Las Opticas	422
El Dentista	425
Las Plantas de Ornato	428
La Correspondencia	431

La REVISTA DEL CONSUMIDOR se publica mensualmente como el órgano oficial de difusión del INSTITUTO NACIONAL DEL CONSUMIDOR, Insurgentes Sur No. 1871, México 20, D.F. Teléfono 550-47-55, y está totalmente impresa en papeles nacionales por EDESA, Kilómetro 17.5 de la Avenida Presidente Juárez, Tlanepantla, Estado de México, Tel.: 535-26-25, 578-87-42 y 565-03-91. Tipografías por Multiservicios Publicitarios, Av. Universidad No. 1499, México 21, D.F. Teléfonos 524-96-12 y 524-09-20. Distribuída por la Unión de Voceadores de México y Distribuidora Intermex, S.A. Afiliada a la Cámara Nacional de la Industria Editorial.

Se reservan todos los derechos conforme a la Unión Internacional del Derecho de Autor y las convenciones Universal y Panamericana sobre Derechos de Autor. No se autorizará el uso de ninguno de los materiales que aparecen en esta publicación para fines publicitarios o comerciales. El contenido de los artículos firmados es responsabilidad directa del autor y no necesariamente refleja ni la filosofía ni el criterio editorial de la revista. No se devuelven originales.

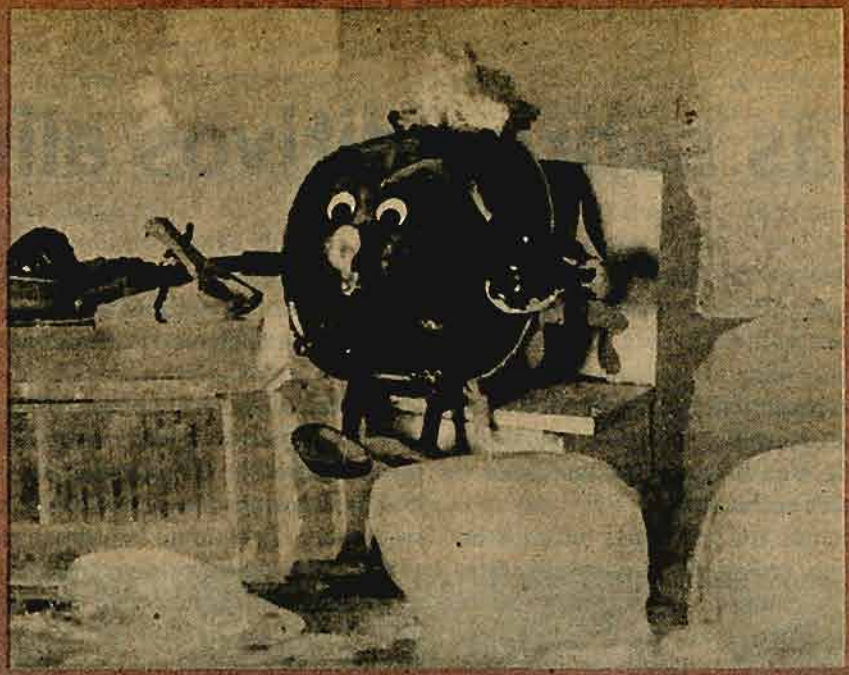
Certificado de Licitud de la Comisión Calificadora de Publicaciones y Revistas Ilustradas, dependiente de la Secretaría de Educación Pública, según oficio No. 504-1081, del 19 de Octubre de 1976. Registrada como correspondencia de segunda clase por la Dirección General de Correos mediante oficio No. 6339, expediente No. 091.70-1423, de fecha 19 de Noviembre de 1976.

La REVISTA DEL CONSUMIDOR tiene como objetivo esencial proporcionar a los consumidores información, orientación y consejo acerca de bienes y servicios, así como ofrecerles recomendaciones y sugerencias en todo lo tocante al manejo racional del presupuesto familiar y la preservación de la dignidad humana. Ni la revista ni el Instituto Nacional del Consumidor aceptarán muestras de productos ni se comprometerán de manera alguna con ningún tipo de intereses comerciales. Los estudios comparativos de la REVISTA DEL CONSUMIDOR llevarán el propósito único de informar y orientar a sus lectores, y no podrán ser utilizados para ningún fin publicitario o comercial. La violación de esta prohibición expresa ameritará denuncia ante las autoridades correspondientes. Los productos que se utilizan para la elaboración de los estudios comparativos se adquieren en el mercado libre, precisamente bajo las condiciones en las que los compran normalmente los consumidores, y se sujetan a pruebas exhaustivas de laboratorio y al juicio de expertos en el producto objeto de la investigación.

Correspondencia y Suscripciones: Diríjase a la REVISTA DEL CONSUMIDOR. Insurgentes Sur No. 1871. México 20, D.F.

El Instituto Nacional del Consumidor autoriza la reproducción total o parcial de los textos incluídos en esta revista, siempre que se indique su procedencia.

Sumario



Información obtenida de los propios usuarios de los refrigeradores ha revelado que un buen porcentaje de ellos no hace buen uso de su aparato: lo tienen en lugares inadecuados (expuesto al sol o junto a la estufa); no lo deshielan en los tiempos precisos; no ajustan debidamente el control automático de temperatura, etcétera. Consecuentemente estos aparatos consumen mucho más energía de la necesaria y hasta llegan a tener descomposturas.

Por otra parte, es necesario conocer las características, las dimensiones de cada una de las zonas interiores, las ventajas y defectos de cada una de las marcas, para hacer una mejor compra.

Pág. 412

La imagen del "hombre", en la mayor parte del territorio nacional, se formula cuando el adolescente es capaz de fumar, beber y tener relaciones sexuales; por desgracia, ese estribillo de "que beba pa'que se haga hombre, pa'que aprenda" es el criterio que todavía subsiste en muchos padres despreocupados.

Pág. 390

Es difícil encontrar un ser más desvalido que el niño cuando no nos ocupamos de él. Los microbios pueden hacerlo fácilmente su presa. Tenga usted presente que las vacunas, hoy en día, pueden protegerlo eficazmente contra un numeroso grupo de enfermedades infecciosas.

Pág. 419

En la serie de desplegados sobre útiles escolares que publicó el Instituto Nacional del Consumidor, pudieron apreciarse los diferentes precios que se ofrecen en el mercado.

Pág. 406

Cuando usted necesite realmente de anteojos para corregir un defecto debe usar el armazón del material y dimensiones adecuados, así como el cristal precisamente indicado.

Pág. 423

Más sobre aditivos alimentarios

Entre otros países, se buscan en Francia, y Estados Unidos, colores y sabores naturales para los comestibles.

Los consumidores, en muchos casos son los conejillos de indias involuntarios de gran parte de los agregados a nuestros comestibles.

Además de proteínas, hidratos de carbono, grasas, vitaminas y minerales que el consumidor espera encontrar en los alimentos industrializados, los fabricantes han introducido en ellos ciertas sustancias llamadas comúnmente aditivos.

Pocas veces los identificamos por su denominación particular en las etiquetas de los productos; normalmente figuran bajo nombres genéricos; y se añaden a los alimentos con el propósito de:

- enriquecer su valor nutritivo a través de proteínas, aminoácidos, vitaminas, hierro y otros.
- conservarlos en buen estado o mejorar algunas cualidades físicas: por medio de antioxidantes, bacteriostáticos, emulsificadores, estabilizadores, amortiguadores, edulcorantes, saborizantes, colorantes; o simplemente,
- adulterarlos con fines fraudulentos, por motivos técnicos o económicos. Bajo estos usos, sirven para sustituir componentes o encubrir alteraciones o descomposición.

Y como otra consecuencia indeseable de las técnicas y procedimientos modernos, también se han escurrido ciertos intrusos en los productos que tranquilamente nos llevamos a la boca: insecticidas que se emplean para controlar plagas; hormonas, utilizadas con el fin de lograr mayor rendimiento en el vacuno que servirá de carne, antibióticos, desinfectantes y rodenticidas. Además podemos considerar en este renglón, ciertas sustancias que contaminan los alimentos a través del empaque, conservación, proceso de cocción y otras.

Alarmada por el aumento —a más del doble en los últimos años— del consumo de aditivos alimentarios en Estados Unidos, que ya alcanza la cifra de dos kilos per cápita al año, *la Agencia Supervisora de Drogas y Alimentos (FDA)* de ese país se ha abocado a un examen sistemático de dichas sustancias con el fin de establecer una reglamentación sobre la materia.

Al respecto, un representante de la Oficina de Presupuestos del Congreso de la Unión declaró: "los consumidores han sido, desde hace mucho tiempo, los conejillos de indias involuntarios de los aditivos alimentarios, que hasta la fecha no han sido sometidos a los controles necesarios".

Muy probablemente. Pero la pregunta que todos ahora se hacen, es: ¿cuál o cuáles son realmente los agregados que están hoy por hoy en el banquillo de los acusados?

Colores en disputa

Para Francois Lamy, de la Unión Federal de Consumidores de Francia, el amaranto y otros colorantes agregados a nuestros alimentos son técnica y fisiológicamente inútiles. "No sirven más que para disfrazar la realidad del producto", reveló el experto, en diciembre de 1976 a la revista France Inter.

Los comerciantes afectados, por su parte, se defendieron argumentando que los franceses perderían el apetito si se suprimieran los colorantes de los comestibles. Pero según Lamy, sucede exactamente lo contrario: el consumidor galo lo más probable es que recobrará el apetito al pensar que se encuentra frente a productos naturales y sanos.

Algunos fabricantes escuchan el llamado

En función de una campaña dirigida por las organizaciones de consumidores contra los colorantes —afirma la revista Le Coperateur de France— la firma Teisseire, que domina 28.2 por ciento del mercado francés de los jarabes, recientemente lanzó una gama de 11 de estos productos sin colorantes y sin agentes de conservación, en sus envases tradicionales de 50 y 70 centilitros.

Las aguas gaseosas de vivos rojos y amarillos, y ricos sabores no son, en su mayoría, más que combinaciones de aditivos colorantes, aromatizantes y saborizantes.

Y para los consumidores que lo prefieran, dicha firma mantiene a la venta granadina roja coloreada con el E 24 y menta verde coloreada con el E 102 y el E 132.

Por su parte, la línea de lácteos Gervais Danone, lanzó sus productos de "coloración natural": yogurts y quesos frescos coloreados con extractos naturales de frutas y de plantas. De esta manera se retiran todos los colorantes sintéticos que representan el 25 por ciento de su producción.

El consumidor francés —comenta la revista Le Point— parece ganar terreno en su lucha contra los aditivos.

A la busca de colorantes más seguros

De acuerdo con la revista norteamericana Consumer's News Digest del 15 de abril del presente año, la FDA que el año pasado prohibió el uso de algunos colorantes en los productos alimenticios, pretende ahora hacer lo mismo con el amarillo No. 5, utilizado en medicamentos que no requieren receta médica para su venta.

También el colorante rojo No. 40 —al cual muchos fabricantes cambiaron cuando fueron prohibidos los Nos. 2 y 4— se encuentran bajo investigación. Esta cacería despiadada de materias colorantes ha obligado a los fabricantes de productos alimenticios y medicamentos a la búsqueda afanosa de sustitutos para no perder una cifra de negocios que alcanza ya los 55 millones de dólares.

Y lo que resulta malo para algunos, pasa a ser estupendo para otros: los fabricantes de colorantes naturales ven el panorama de sus ventas color de rosa.

Los peligros del amarillo

Según la FDA, entre 47 y 94 mil personas al año sufren de reacciones alérgicas imputables al colorante amarillo No. 5, uno de los aditivos de color más utilizado.

Dicha organización norteamericana propone que se prohiba su uso en los alimentos y algunas drogas destinadas a consumidores propensos a alergias. También requiere que cuando dicho aditivo sea usado en alimentos, se le identifique claramente en la lista de ingredientes.

Las reacciones alérgicas causadas por el No. 5 se manifiestan por la emisión de ruidos silbantes y dificultad al respirar, urticaria y catarro. Por otra parte, la FDA afirma que aproximadamente la mitad de las personas alérgicas a la aspirina tienden a serlo también al amarillo No. 5

En resumen la institución norteamericana propone:

- que se identifique específicamente el amarillo No. 5 en vez de enlistarlo como "colorante artificial" en las etiquetas, a fin de permitir a las personas alérgicas que lo eviten. (Este colorante se utiliza profusamente en bebidas dulces, postres, productos lácteos y entremeses).
- que se prohiba en medicamentos que son frecuentemente utilizados por pacientes alérgicos.
- que lo mismo ocurra en otros tipos de medicinas. A este respecto sugiere que se señale por medio de un aviso de las posibles reacciones alérgicas.
- que puesto que no hay evidencia de reacciones alérgicas causadas por este aditivo sobre la piel, se permita su uso en medicinas o cosméticos de aplicación externa.

Además de los elementos nutritivos que de ellos se esperan, en los alimentos industrializados se encuentran los controversiales aditivos.

Intenta volver el ciclamato

Por otra parte, la citada revista norteamericana Consumer's News informa que la multicitada FDA, ha negado la petición elevada por los fabricantes del sustituto del azúcar, llamado ciclamato, para que permita el reingreso de dicho edulcorante artificial en el mercado.

El ciclamato ha permanecido proscrito desde 1969 a raíz de un estudio que indicó que desarrollaba tumores en la vesícula biliar.

Asimismo, el organismo decidió que la sacarina será el único edulcorante artificial disponible en el mercado, mientras se llevan adelante los estudios encaminados a determinar la seguridad de este producto similar.

Otro amarillo en el banquillo de los acusados

Para terminar de complicarles la vida a los fabricantes de productos alimenticios, la revista francesa ¿Que Choisir? pide se prohiba el uso del colorante amarillo tetrazina (nombre de código E 102), ampliamente utilizado en la industria alimenticia o farmacéutica.

Se ha informado que dicho producto es responsable de serias afecciones, sin duda de origen alérgico, pero de cualquier modo graves para las víctimas. (Edema de Quinckle, urticaria y asma).

La revista mencionada pide que, por lo menos, su presencia se anuncie con la leyenda: "no se aconseja el colorante tetrazina a personas alérgicas", en bombones, bebidas, pasteles y medicamentos.

De las bebidas alcohólicas no sólo el alcohol mata

La revista norteamericana Consumer Gazette de abril-mayo de 1977, informa que la misma FDA exigirá que todas las bebidas alcohólicas nacionales e importadas (en los Estados Unidos), lleven etiquetas obligatorias en las que se especifiquen los ingredientes, incluyendo los aditivos que en ellos se emplean.

Al respecto, un vocal del Centro de Ciencias de Interés Público (CCIP) dijo que varios ingredientes, cuyos nombres no son incluidos en las etiquetas de estas bebidas, han causado reacciones alérgicas de fatales consecuencias.

Algunas de estas sustancias químicas, como el sulfato de cobalto (que se añade con frecuencia a la cerveza y otras bebidas alcohólicas para modificar la acción de la espuma), han sido responsables por lo menos de 50 muertes, según el vocal del CCIP.

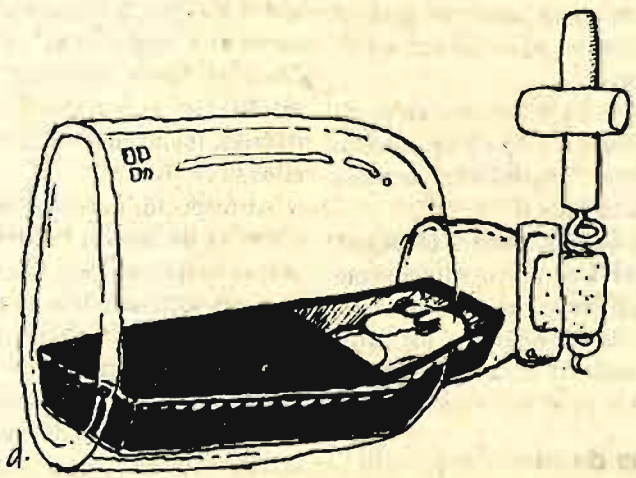
Alcoholismo suicidio colectivo

Considerado como un vicio hasta hace poco, actualmente la ciencia lo cataloga como una enfermedad que todavía derrota a estudiosos y gobiernos.

Determinar cuándo una persona es alcohólica o cuándo, simplemente, un bebedor más o menos moderado, no está al alcance del propio interesado. Y es que, en la mayor parte de los casos, el alcohólico empieza por mentirse a sí mismo y termina queriendo engañar a los demás.

Algunos expertos en esta enfermedad, aseguran que toda persona que ingiere bebidas alcohólicas con cierta regularidad, es un enfermo con muchas posibilidades de que, al correr de los años padezca las nefastas consecuencias de los bebedores empedernidos: cirrosis hepática, ausentismo, padecimientos renales, accidentes de todo tipo, agresiones a segundas personas, daños serios en el cerebro y pérdida de las facultades mentales. No puede descartarse tampoco, el mismo suicidio.

Un alcohólico no sabe, necesariamente, que lo es. El típico borracho de barriada, camisa de fuera, tambaleante y agresivo, es un porcentaje mínimo de las víctimas de este mal. La mayor parte de estos enfermos son los "borrachines disimulados" que viven y deambulan en el medio social, en la vida pública y en el propio hogar. Entre ellos encontramos a altos ejecutivos; industrales adinerados; empleados de cualquier categoría; damas de sociedad y las sirvientas que las atienden; obreros capacitados, médicos acreditados, ingenieros, maestros... en fin, que la profesión, el sexo y la condición socio-económica nada tiene qué ver con la abstinencia. "Alegre" se le llama al rico y borracho al pobre, pero finalmente, ambos son alcohólicos.



Desde luego que criterios menos estrictos definen al alcohólico como "el que consistentemente es incapaz de optar entre *beber o no beber* y el que, en caso de hacerlo, igualmente está imposibilitado de elegir entre detenerse o no". Sin embargo, mientras más se estudia el problema más difícil resulta a los investigadores determinar sus múltiples ramificaciones. Y esto, hasta el punto de que una definición estricta resulta casi imposible de formular.

Pero, aquí cabe la pregunta, ¿cuáles pueden ser las causas para que un individuo llegue al extremo de la autodestrucción a través de bebidas embriagantes? La realidad es que no hay ninguna. Un alcohólico puede tener muchos motivos para disculpar lo que él mismo considera una "vergüenza", pero se pueden encontrar otras personas afectadas por las mismas causas y motivos de dolor, con problemas emocionales semejantes o más graves, que no tienen la necesidad de recurrir al alcohol.

A despecho de la buena o mala publicidad, los bebedores habituales de cualquier rango social pueden ser considerados, ni más ni menos, unos toxicómanos.

El medio ambiente

Por lo general, el individuo inicia su larga carrera de bebedor en el seno de su propio hogar. Raro es hacer una visita sin que se escuche, como un signo de buena educación, el consabido: "¿gustas una copa?". A este nivel, no es extraño que los padres (en "ocasiones especiales" como navidad, año nuevo, el festejo de algún cumpleaños, boda o bautizo, la inauguración del nuevo hogar y cincuenta mil motivos más), inciten a sus hijos a "probar una copita" partiendo de que "es mejor que se acostumbre para que no le den tentaciones". Sin embargo, estos mismos padres se horrorizarían al ofrecer a sus infantes "una chupadita de marihuana" o "una pastillita de LSD", drogas peligrosas al extremo, pero en muchos casos más combatibles que el alcohol. Existe otra diferencia entre los adictos al primer tipo de intoxicantes y el alcohólico; mientras uno tiene que buscar su mercancía, el otro la tiene a mano en cualquier momento. Así el alcohólico que desea, en un inútil intento de fuerza de voluntad, abstenerse de beber, se encuentra rodeado de un mundo de bebidas; perdido dentro de un mar de brandys, vodkas, tequilas, ginebras, cervezas y rones que le impiden mantener sus buenos propósitos. Y si por casualidad se le ocurre distraer sus ansias encendiendo la televisión, se encontrará acosado por la publicidad alcoholizante. El alcohólico, entonces, se ve impelido a meterse en el primer bar que encuentra a mano, prometiéndose, mientras se lleva la copa hasta sus labios, no volver a reincidir jamás.

México entre los primeros

Si bien la drogadicción por medio del alcohol está generalizada a nivel mundial, México se encuentra entre los 10 primeros lugares. Y si al excesivo consumo de alcohol, agregamos que también es excesivo el consumo de azúcar, café, refrescos, tabaco, grasas saturadas y de paso una alimentación inadecuada baja en proteínas de buena calidad y vitaminas principalmente A, B y C, resulta fácil imaginar al típico individuo apático, somnoliento, perezoso e ineficaz.

La imagen del "hombre", en la mayor parte del territorio nacional, se formula cuando el adolescente es capaz de fumar, beber y tener relaciones sexuales; por desgracia, ese estribillo de "que beba pa'que se haga hombre, pa'que aprenda" es el criterio que todavía subsiste en muchos padres preocupados por la virilidad de sus retoños varones.

Así, el alcohol, para una parte importante de la población, simboliza masculinidad y resulta difícil luchar contra esa idea ya que, constantemente, se ve reforzada por películas, narraciones, canciones y publicidad.

Mientras que en el típico tango argentino, el protagonista se emborracha porque lucha contra una decepción amorosa (siempre "ella" lo abandona) en el folklore mexicano se bebe por machismo. Rara es, pues, la canción en que no sale a relucir el tequila o el mezcal, porque, como es fácil de comprender, "no vamos a andar cantando que nos emborrachamos con whisky, vodka o brandy, sin omitir al

Graduación alcohólica de algunas bebidas expuestas a la venta

Cerveza	menos de 6°
Sidra	de 4° a 11.8°
Pulque	de 3° a 6°
Tequila	de 40° a 43.5
Mezcal	de 38° a 43°
Brandy	de 38° a 41°
Ginebra	de 40° a 50°
Ron	de 39° a 40°
Vodka	de 40° a 50°
Wisky	de 43° a 43.5°
Anís	de 25° a 40°
Licores	de 15° a 43°
Vermouth	de 16° a 18.62°
Champagne	de 11° a 12.4°

Vinos de mesa

Vino blanco	de 10° a 12.6°
Vino rosado	de 10° a 13.7°
Vino tinto	de 11° a 16.5°

popular ron", aunque esta sea la verdad.

Cómo actúa el alcohol en el cuerpo humano

El alcohol exalta los sentidos (menos el sentido común); luego lleva al que lo ingiere con exceso, a la depresión. Desde luego, el desplome será más agudo cuanto mayor sea la cantidad de alcohol ingerido. Entre los efectos secundarios se encuentran la alteración de la visión, la incoordinación muscular que también se manifiesta como retraso en el uso de la palabra. Asimismo, el pensamiento lógico y la capacidad objetiva disminuyen; se deprime el sistema nervioso central, se perturban los reflejos psicomotores y aparece la debilidad física y mental; depresión; sueño; disminuyendo también todos los tipos de acción motora, desde el simple hecho de mantenerse de pie.

Desde luego que la conducta de un alcohólico a otro, puede tener enormes variantes. Dependiendo del tipo psicológico del individuo, entonces, se puede tener una borrachera divertida o convertirse en el más atroz agresor de personas o cosas. Lo terrible en ambos casos es que, además de los deterioros físicos (sed, dolor de cabeza, náuseas y temblor de manos) se plantea el problema de no recordar nada de lo sucedido durante la borrachera: esto puede acentuar la "cruda moral".

Una vez que el alcohol ha entrado como costumbre en el organismo, es difícil sacarlo. El protoplasma, particularmente el de las células cerebrales, se adapta al líquido y lo utiliza en su funcionamiento. Así, cuando el alcohol falta, las células reaccionan y exigen más, con lo cual se agrava el daño acelerando el proceso. No es extraño entonces, que un bebedor habitual tenga la necesidad física de seguir con su vicio mientras no sea ayudado por factores en los que no medie su fuerza de voluntad.

El alcohol puede funcionar como droga anestésica. Antes del descubrimiento del éter y el cloroformo, era usado como depresor del sistema nervioso para intervenciones quirúrgicas. Este líquido inhibe, además, los centros de control: a mayor ingestión deprimirá las zonas cerebrales con peligro de producir inconsciencia y si no cesa su administración, se paralizarán los centros vitales que controlan las funciones de la circulación y la respiración. Viene después la muerte por "congestión alcohólica".

Los orígenes del alcoholismo

Factores fisiológicos

Un considerable esfuerzo se está haciendo a nivel mundial para determinar el alcance de los daños físicos, y de otra naturaleza en el desarrollo biológico de quienes beben. Hasta la fecha, sin embargo, tales esfuerzos no han tenido del todo éxito. Ni defectos químicos en las bebidas, ni deficiencias fisiológicas, nutricionales, metabólicas, han podido ser encontradas para explicar la afición a beber.

"No hace mucho tiempo el alcoholismo era considerado como una lacra moral. Actualmente, la ciencia lo ha catalogado como una de las más serias enfermedades, de índole tanto física como moral y mental. Para el bebedor, el alcoholismo siempre constituye una situación sumamente exclusiva y personal."

Se ha podido comprobar, no obstante, que el alcoholismo se presenta frecuentemente en hijos de alcohólicos y esto hace sospechar que existen algunas bases hereditarias. Sin embargo, también se ha encontrado el mal en hijos de devotos abstemios. Los so-

Alcohólicos anónimos

Es una asociación integrada por más de un millón de hombres y mujeres que se han recuperado del alcoholismo y que en la actualidad no ingieren ninguna de estas bebidas.

Alcohólicos Anónimos (A.A.) no tiene una organización formal en el sentido de "una estructura gubernamental". Existen más de 28 mil grupos locales en todo el mundo, la mayoría de los cuales están en Estados Unidos, Canadá y Gran Bretaña. En México también los hay.

A. A. puede definirse como un método para tratar el alcoholismo mediante terapia entre los miembros. Unos con otros comparten sus experiencias de sufrimiento y recuperación.

Cualquier persona que reconozca tener problemas con la bebida, es bien recibida en A.A. El sólo hecho de decidir que se es un miembro de A.A. capacita a cualquiera para serlo. Así, los afiliados a esta institución, ayudan a los alcohólicos que demuestren interés por dejar de beber. Pero A.A. no ofrece motivación inicial para recuperación de los enfermos, ni trata de persuadir a nadie para que se una a esta asociación Tampoco mantiene archivos o historias clínicas, no toma parte en investigaciones ni las patrocina, no trata de controlar a sus miembros, ni ofrece servicios religiosos o espirituales; no hace diagnósticos médicos o sicológicos; no se mezcla en propaganda o educación acerca del alcohol, ni acepta dinero por sus servicios o cualquier otro tipo de contribución proveniente de fuentes distintas.

Alcohólicos Anónimos goza de magnífica reputación entre los médicos e investigadores del alcoholismo. La historia de A.A. está llena de nombres de cientos de personas no alcohólicas que se han interesado en su programa de recuperación. De los mil trescientos cincuenta grupos de Alcohólicos Anónimos, repartidos en la República Mexicana, un gran porcentaje está trabajando en coordinación con instituciones de salud gubernamentales, clínicas privadas u otra clase de hospitales en donde se atiende el problema de rehabilitación y convalescencia del paciente.

Para afiliarse a A.A. basta con escribir al aportado postal 2970 México 1, D.F. o llamar al teléfono 529-14-86.

El agente 08

La influencia de las bebidas embriagantes sobre el comportamiento de la persona, depende de la cantidad de alcohol puro que circula por el torrente sanguíneo. Este contenido se llama "alcoholemia" y se define por el peso (en gramos) de alcohol puro presente en un litro de sangre. Las cantidades pueden variar de cero, en una persona que no ha bebido nada, a 5 grs., aproximadamente, lo que corresponde a una intoxicación aguda, con peligro de muerte.

Cuando se bebe, casi la totalidad del alcohol pasa a la sangre, al nivel del estómago y del intestino delgado. Y desde ese mismo momento el líquido comienza a actuar sobre el cerebro y a influir en las células nerviosas.

Una vez que el alcohol ha entrado en el organismo, éste necesita "quemarlo". Un cuerpo sano, en un individuo de talla media puede eliminar en una hora, los componentes de uno a tres pequeños wiskys, o de uno a tres vasos de cerveza. En general, esta resistencia es proporcional a la talla y al peso. Varía igualmente según los sexos, siendo las mujeres más débiles a los efectos del alcohol que los hombres.

Por ejemplo, después de una comida abundante, "rociada" con medio litro de vino por persona, un hombre de 80 kilos tendrá una alcoholemia de aproximadamente 0.52; en tanto que en una mujer de 60 kilos, será de 0.81.

Si se continúa bebiendo a un ritmo de tres medios litros por hora, la capacidad de eliminación no continuará con igual rapidez.

Actualmente se admite que una tasa de 0.50 es suficiente para embotar las reacciones de la mayor parte de los individuos. De 0.50 a 0.80, un conductor de automóvil, por ejemplo, aumenta seriamente los riesgos de sufrir un accidente.

Para un hombre de peso medio una alcoholemia de 1,5 corresponde a la absorción, en las dos horas precedentes, del equivalente a un litro de vino. Esta alcoholemia puede provocar una alteración del 30 por ciento en su tiempo de reacción visual; un 38 por ciento de su tiempo de reacción auditiva; una disminución de la visión panorámica atenuando su percepción de los obstáculos laterales (un campo normal de 180°, aproximadamente, puede reducirse a 30°). Todo esto implica una reducción sensible de la capacidad de atención necesaria, para conducir un vehículo normalmente.

El Reglamento de Tránsito del D.F. sanciona a todo conductor de vehículos que se encuentre bajo los efectos de un estado alcohólico, se haya cometido alguna infracción de tránsito o no.

ciólogos, por su parte, han observado que los hijos de alcohólicos pueden ser protegidos si son distanciados de sus padres.

Deficiencias vitamínicas o desequilibrios hormonales, han sido postulados para explicar el alcoholismo. Por ejemplo, investigaciones realizadas en la Universidad de Texas han demostrado que, los incrementos en el consumo del alcohol por parte de animales experimentales, pueden ser inducidos por tales deficiencias. Este descubrimiento —valga la aclaración— no ha podido ser aplicado a los seres humanos. La mayoría de las deficiencias nutricionales y hormonales, descubiertas en individuos alcohólicos avanzados, parecen ser más bien resultados que causas de un exceso en la bebida.

La adicción alcohólica ha sido atribuida a ciertos ingredientes no alcohólicos de la cerveza, el vino, el wisky, el ron y el brandy; no obstante, el alcoholismo ha sido detectado en consumidores de bebidas alcohólicas con muy bajo contenido de tales componentes. Así, esta hipótesis parece ser insostenible.

En los últimos años, el interés por descubrir los orígenes fisiológicos del alcoholismo, ha aumentado considerablemente. Sin embargo, hasta ahora, la naturaleza del proceso de adicción, su desarrollo, y las alteraciones del sistema nervioso, que definen los grados de adicción al alcohol, son desconocidas.

Más allá de la necesidad de ingerir ciertas cantidades de bebidas embriagantes, los determinantes de tolerancia y dependencia del alcohol permanecen como meras conjeturas. El cómo encontrar las cuestiones más básicas es tal vez el mayor reto para los biólogos en lo que concierne a esta enfermedad.

Algunos investigadores creen que, individuos con problemas de alcoholismo poseen un número de rasgos distintivos que constituyen la "personalidad del alcohólico". Sin embargo, no existe concordancia en la identidad de tales rasgos, ni tampoco, en sí, son la causa o el resultado de beber con exceso.

Factores psicológicos

Psicólogos y psiquiatras han descrito a los alcohólicos como neuróticos, desajustados, incapaces de sentir afecto por los demás; sexual y emocionalmente inmaduros, aislados, dependientes; incapaces de afrontar la frustración o la tensión, pobremente integrados y marcados por profundos sentimientos de culpabilidad. Algunos han sugerido que el alcoholismo es un "desastroso intento de curarse a sí mismo de conflictos interiores" y que los adictos pueden ser llamados "suicidas por centímetros".

Freud y otros han propuesto que los problemas del bebedor pueden representar intentos de reprimir "inconscientes instintos homosexuales". Incluso hay quien atribuye el alcoholismo "a una inconsciente necesidad de dominar, a un intento de escapar de sentimientos de culpa o a una incapacidad de ofrecer y recibir afecto". Muchos investigadores han acumulado información para intentar demostrar que, individuos alcohólicos a menudo provienen de hogares infelices o rotos, o han experimentado falta de cariño durante su niñez. Pero muchas de es-

Las tentaciones para el alcohólico son tantas, que algunas veces bebe contra su más íntima voluntad.

tas experiencias y características se localizan en hombres y mujeres no alcohólicos. Personas que, en cambio, sufren de aberraciones o enfermedades mentales que varían desde una suave neurosis hasta severas psicosis. Mientras que otros individuos, con los mismos antecedentes, se conducen en forma razonablemente normal en sus vidas.

Si existe algo como "personalidad del alcohólico" o "personalidad prealcohólica", sus características están pobremente definidas y con frecuencia son contradictorias, además de que parecen ser aplicables a todo tipo de enfermos mentales.

Los experimentos de laboratorio, diseñados para revelar algunas bases psicológicas del alcoholismo, han sido, hasta ahora, escasos; pero se está incrementando el interés en este aspecto de la investigación.

Un estudio clínico del Laboratorio de Investigación Alcohólica del Instituto Nacional del Abuso del Alcohol y del Alcoholismo de los Estados Unidos ha demostrado que, contrariamente a la creencia popular, el alcohol no combate la ansiedad y la depresión en bebedores crónicos. En lugar de ello los hace más ansiosos y deprimidos. También acentúa otros problemas psicológicos, tales como sentimientos de culpabilidad y carencia de la propia estima.

"Una vez que el alcoholismo se ha apoderado de una persona, esta no podrá catalogarse como amoral o inmoral. El alcohólico no tiene, contra el alcohol, ninguna fuerza de voluntad válida; físicamente ha perdido la facultad de saber si bebe o no."

Así es que, en cuanto las personas empiecen a beber como un escape a realidades psicológicas desagradables, crearán un círculo vicioso en el que sus problemas tenderán a multiplicarse, nunca a atenuarse.

Factores sociales

Desde un punto de vista psicológico, el alcoholismo de los diferentes pueblos y razas, parece depender de su propia cultura. Así, es comprensible que una raza, con fuertes arraigos religiosos (judíos, mormones, entre otros), en los que es prohibitivo embriagarse, se tenga menos incidencia a la bebida.

Estudios realizados por investigadores arrojan los siguientes resultados: grupos con alto índice de alcohólicos, se encuentran entre franceses, americanos (del Norte y del Sur), suecos, suizos, polacos y rusos. Por contraste, arrojan un índice relativamente bajo, grupos como el de italianos, chinos, judíos, griegos, portugueses y españoles. Y curiosamente, no es que estas últimas nacionalidades consuman menos cantidad de alcohol, sino que su conducta social no los cataloga como alcohólicos.

En general, las investigaciones muestran que, para los grupos que consumen alcohol en un grado significativo, la más baja incidencia al vicio está asociada con ciertos hábitos y actividades. Sobresalen entre estas últimas los casos en que: las exposiciones al alcohol se efectúan desde temprana edad, dentro de vigorosos grupos familiares o religiosos. Cualquiera que sea la bebida, es servida en forma muy diluída y en pequeñas cantidades, "con la consiguiente baja en la rapidez de asimilación por la corriente sanguínea".

- las bebidas comúnmente ingeridas contienen relativamente grandes componentes no alcohólicos,
- los padres dan un constante ejemplo de moderación en el beber.
- ningún escrúpulo moral se relaciona con el beber. Es decir, no se le considera ni virtud ni pecado.
- el beber no se considera prueba de mayoría de edad o de virilidad.
- la abstinencia es socialmente aceptable. No se considera como rudeza o falta de cortesía el rehusar una copa.
- el beber con exceso o emborracharse no es aceptable socialmente. Se le considera falta de estilo, ridículo e intolerable.
- finalmente, y tal vez lo más importante, existe un acuerdo general de los componentes del grupo social, que podría llamársele "las reglas del buen bebedor".

Recomendaciones

- No beber nunca con el estómago vacío.
- En caso de beber, hacerlo a pequeños sorbos y dejar pasar un tiempo mínimo de media hora entre copa y copa.
- Diluir la bebida alcohólica con otra no alcohólica (agua preferentemente).
- Nunca ingerir bebidas alcohólicas cuando se está bajo el efecto de alguna medicina o droga.
- Alimentarse lo mejor posible.
- Tomar leche o aceite comestible antes de beber.
- Para "curar la cruda" no ingerir nuevamente bebidas alcohólicas, ni café, solamente beber suficiente agua, jugos o leche. Pueden ayudar los analgésicos y los antiácidos, pero lo mejor para evitar la "cruda", es no beber.

EL INVITADO DEL MES

Carlos Monsiváis

La Sociedad de Consumo. El lugar común estremece y ornamenta las páginas editoriales, y siembra de imágenes belicosas los artículos denunciatorios: grandes almacenes, la explosión de Suburbia, el Universo de plástico de las cadenas social-alimenticias, la sobreimposición cultural, el blitzkrieg de las transnacionales. Divulgado hasta la evanescencia, el lugar común tiende a volverse inofensivo, a diluirse en las predicaciones apocalípticas, un momentito y luego seguimos. Y sin embargo, el término Sociedad de Consumo sintetiza, en países como México, los variados dramas y melodramas de la desintegración nacional, de la ficción del nacionalismo cultural como arma de defensa colectiva de la idiosincrasia, de la imitación como búsqueda de identidad. Tómense ejemplos de 1977: las diferentes audiencias en el D. F., para distintos espectáculos musicales.

● En el Teatro Ferrocarrilero, el *show* de James Brown. Con su correspondiente retraso los jóvenes mexicanos arriban a uno de los ritmos formativos de los sesentas: el *soul* en su variante *funk* (tradúzcase como "grueso, corriente, duro, estentóreo, proletarizable), estrictamente lo que estos asistentes quisieran no oír sino, tal vez, dejar de ser. James Brown surgió de los *ghettos* negros para fundir —como Chuck Berry o Little Richard— diversas corrientes: el fervor de Juicio Final de la música religiosa del *gospel*, la promiscuidad del hogar y la violencia callejera, las vibraciones magníficas y desesperadas de la marginalidad. Su trayectoria es unívoca, de la riqueza a la miseria: hijo de un itinerante cantor de *blues*, limpiador de zapatos, piscador de algodón, lavacoches. . . y luego el éxito y los 500 trajes, los 300 pares de zapatos, la decena de automóviles de lujo, el jet, el castillo, las fastuosas cuentas bancarias, los anillos, el derroche como afrenta al *ghetto*. De 1956, el año de su primer éxito ("Please, Please, Please") a 1977, James Brown se ha ido incorporando vigorosamente a lo institucional y legendario, es ya tradicional escuela de modales y parte de una museografía tan admirable como clausurada. Su espectáculo —perfectamente ensayado, coreografiado, medido vocalmente— quiere ser un ritual de la religión del espectáculo, donde honestamente se comercializa lo que en su momento fue innovador y sacudidor. En los sesentas, Brown declaraba: "Lo que hago posee un sentimiento de santidad, algo religioso. . . Estás metido ahí y no quieres salirte. Esa es la definición del *soul*. Estás envuelto en eso y te tratan de parar pero tú no quieres". Y con todo, James, tú debes parar porque el espectáculo sólo dura dos horas (aproximadamente, se inicia con un jazz previsible, prosigue con números de "calentamiento" y desemboca en la explosión musical que reclama del público acceder a un arte participatorio y envolvente, el *soul/funk* es repetición y repetición y repetición hasta que todo se escuche como nuevo, catarsis al mayoreo, la vivencia increíble es la consigna *just one more time* y los asistentes acceden al éxtasis o al vacío, al *karma*, se elevan y transfiguran en el palmoteo y los saltos reverenciales y el grito y el chiflido, *more, more, more, more, MORE*, todo en obediente correspondencia al Padrino del Soul, James Brown.

● Dos mil quinientas o tres mil personas en el vasto salón del Fiesta Palace. Se despide Donna Summer, la cantante de *discomusic* que, imperialistamente, ha desplazado durante un periodo ya considerable a cualquier contendiente y compromiso, en el espacio erotizable del "elepé" o el *cassette*, las sugerencias del sexo útiles y manejables en una sociedad de masas. Donna Summer ha conquistado a la clase media internacional y le ha regalado las insinuaciones de una voz "libidinosa" que en sus tres célebres discos (*Love to Love You Baby, A Love Trilogy, The Flour Seasons, of Love*) se reveló como el seguro afrodisiaco para familias, antología en vynil del placer singular al alcance del comprador (22 orgasmos contó *Time Magazine* en su hit incomparable "Love to Love You Baby"). Donna Summer: deslumbramiento del Rock sexualizado, seda y satín envuelven las ofertas de una industria del glamour. "Come with me"/"Let me know the wonder of all of you"/"I know we can make it. . . Yes we can".

La prosperidad caracteriza y ciñe al público, clase media o próspera y (casi) feliz burguesía preparada para el disfrute de The Love Goddess, la Diosa del Amor, siempre fotografiada en poses que plagian a Rita Hayworth o enmarcada por frases que adelgazan el ingenio desafiante de Mae West. El dinero que pagarán les garantiza a los asistentes la infinitud de la reunión, acelera sus reacciones de apremio y su facilidad para reirse de chistes inaudibles o inexistentes. Tener dinero es sabérselas todas. Finalmente, Donna Summer es la moda *todavía* y al subrayar al cabo de un scotch la palabra *todavía*, incluyen allí el gusto por eliminar el aislamiento del país, ya basta de que nos menosprecien por un accidente más de la geografía que del temperamento industrioso, nuestro dinero es bueno y exigimos lo mejor.

● La Sociedad de Consumo es, en México, irrealidad mediatizadora y técnica de explotación. Pero impulsa industrias, renueva modas, maneja multitudes, decide comportamientos y estilos de vestir. A las varias colectividades que forman el país les han inventado sus necesidades para mejor gobernarlas. Las raíces sentimentales o los desahogos sexuales de una sociedad también se deciden, por ejemplo, en las oficinas disqueras. . .

CONSUMMATUM EST!

(producción de: dzib & CARAM)

¿a cómo el kilo?

¿A cómo el kilo?" se llama una útil campaña de orientación al consumidor lanzada por el Instituto Nacional del Consumidor, gracias a cuya existencia tiene usted la oportunidad de estar leyendo esta revista, en vez de andar hojeando "comics" idiotas o historietas porno-sentimentales. En consecuencia, el beneficio es doblemente provechoso. ¡De nada, inteligente lector!

"¿A cómo el kilo?" hizo su primer disparo en dirección a los chiles enlatados, descubriendo que hay diferencias abismales entre un picante y otro, por ejemplo, entre el chile "Vermex", que cuesta $23.24 el kilo, y el "Clemente Jacques", que vale $107.15 el kilo.

Esto es irritante, pero, como se trata de chiles, pues. . .

CONSEJO A VACACIONISTAS

Cuando ve usted por televisión los "paquetes" que ofrecen algunos hoteles de Acapulco, Zihuatanejo, Cancún y otras playas, ¿no se le antoja gozar de ellos? ¡Claro que sí! Pero, ¿cómo hacer, si el peso ya no se estira como antes? ¡No desesperéis, inveterados vacacionistas! Con un poco de imaginación, se puede disfrutar de todo eso . . . ¡y sin moverse de su asiento!

Favor de seguir las siguientes instrucciones: cómprese una silla de tijera y espolvoreen arena a su alrededor; metan los pies en una tina de agua salada y alúmbrense con una lámpara de rayos ultravioleta. Finalmente, consíganse un catálogo de trajes de baño y hojéenlo detenidamente, cuidándose de los pellizcos de la esposa. Faltarían solamente los cocos, pero es un lujo innecesario, puesto que sus precios son tan inaccesibles tanto allá como acá.

doña consumina

–Buenas tardes, doña Consumina, ¿en qué podemos servirla?
–Quiero unos zapatos talla 5.
–Tenemos de este estilo, a doscientos pesos.
– ¡Ay, pero aquellos otros están preciosos! ¿Cuánto valen?
–Sí, ésos son muy finos y cuestan novecientos setenta y cinco pesos, pero no hay de su talla. Sólo hay del número 4...

en singular y en plural

Antes, los mexicanos ahorrábamos pesos.
Hoy, ahorramos peso.

BOICOT A LAS MEDICINAS

Se ha denunciado que los precios de las medicinas han subido hasta en un 500% y que un mismo producto se expende bajo 200 marcas diferentes. Esto es terrible, pero no se apure, la cosa es sencilla, nada más que no busque en la Sección Amarilla, sino que mejor súmase el boicot nacional contra las medicinas. ¿En qué consiste este boicot? Se divide en tres etapas.

LISTa DE PRECIOS

Por considerarlo de interés general, damos los precios de algunos productos:

1 kilo de tortillas	$ 0.01
1 par de zapatos	$ 1.00
1 radio de transistores	no hay
1 kilo de frijoles	$ 0.05
1 televisión a colores	no hay
1 kilo de papas	$ 0.10
1 camisa de algodón	$ 0.50
1 Ford LTD Galaxie	no hay

PREGUNTAS Y RESPUESTAS

¿Puede una tienda o negociación rehusarse a regresar el importe de una botella?

No. El Artículo 56 de la Ley Federal de Protección al Consumidor establece: "el consumidor que al adquirir un bien haya entregado una cantidad como depósito por su envase o empaque, tendrá derecho a recuperar, en el momento de su devolución, la suma total que haya erogado por ese concepto".

Cuando abandona una casa alquilada ¿tiene derecho el inquilino a llevarse, por ejemplo, el calentador de agua que había instalado previamente?

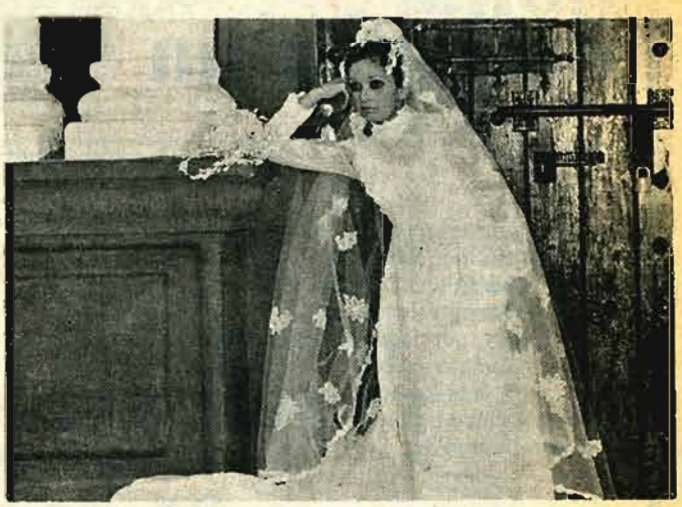
El arrendatario tiene derecho a llevarse todo cuanto es de su propiedad, siempre y cuando no cause desperfectos en la construcción; o, en su caso, repare los daños causados por su instalación en tuberías, paredes, etcétera. Esto evitará una demanda del propietario por daños a la propiedad ajena. En términos generales, al desocupar una vivienda, deberá ésta dejarse, exceptuando la pintura, y ésto solo por costumbre, en las condiciones en que se tomó. Lo anterior incluye vidrios, llaves de agua, etcétera.

¿Tengo derecho a podar un árbol del vecino si sus ramas invaden mi propiedad?

De acuerdo a la Ley civil, nadie puede plantar árboles o arbustos cerca de una propiedad ajena. Las plantaciones de los primeros deberán hacerse a una distancia mínima de dos metros de la línea divisoria; si se trata de arbustos o árboles pequeños, la lejanía será de un metro como mínimo.

Ahora bien, si los árboles del vecino están causando un daño grave en su propiedad, puede exigir que se quiten, aún cuando la distancia en que fueron plantados sea mayor que la estipulada legalmente.

Por su lado, si las ramas de los mismos se extienden sobre su jardín, tiene derecho a podar o cortar usted misma las ramas que le estorben. En cuanto a las raíces, si éstas se extienden dentro de su propiedad, podrá talarlas dando previo aviso al vecino.



¿Incurre en alguna falta quien quebranta una promesa formal de matrimonio?

Sí. El que se rehusa a contraer matrimonio sin que exista un motivo grave, a juicio del juez, o difiera indefinidamente su compromiso, debe pagar los gastos que la otra parte haya realizado.

Igualmente, liquidará una indemnización a título de reparación moral cuando por la duración del noviazgo, la intimidad establecida entre los comprometidos, la publicidad de las relaciones, la proximidad del matrimonio u otras causas semejantes, el rompimiento de los esponsales cause un grave daño a la reputación de la parte inocente.

La indemnización será fijada por el juez, teniendo en cuenta los recursos del culpable y la gravedad del perjuicio causado.

¿Incurren en alguna infracción los productos nacionales etiquetados en lengua extranjera?

Dice la Ley que todos los productos nacionales deberán llevar los datos e instrucciones de sus etiquetas, envases, empaques y publicidad respectiva en el idioma español. Los términos empleados deberán ser accesibles al consumidor y conforme al sistema general de unidades de medida.

Cuando se trata de artículos destinados a la exportación, previa autorización de la Secretaría de Comercio, podrán usarse el idioma y el sistema de unidades del país al que van a ser exportados. Esto lo señala el Artículo 7 de la Ley Federal de Protección al Consumidor.

¿Es posible probarse camisas y ropa interior en los almacenes?

No todos los almacenes lo permiten. Recuerde que el proveedor es el dueño de la mercancía en cuestión y, como tal, establece las condiciones al respecto.

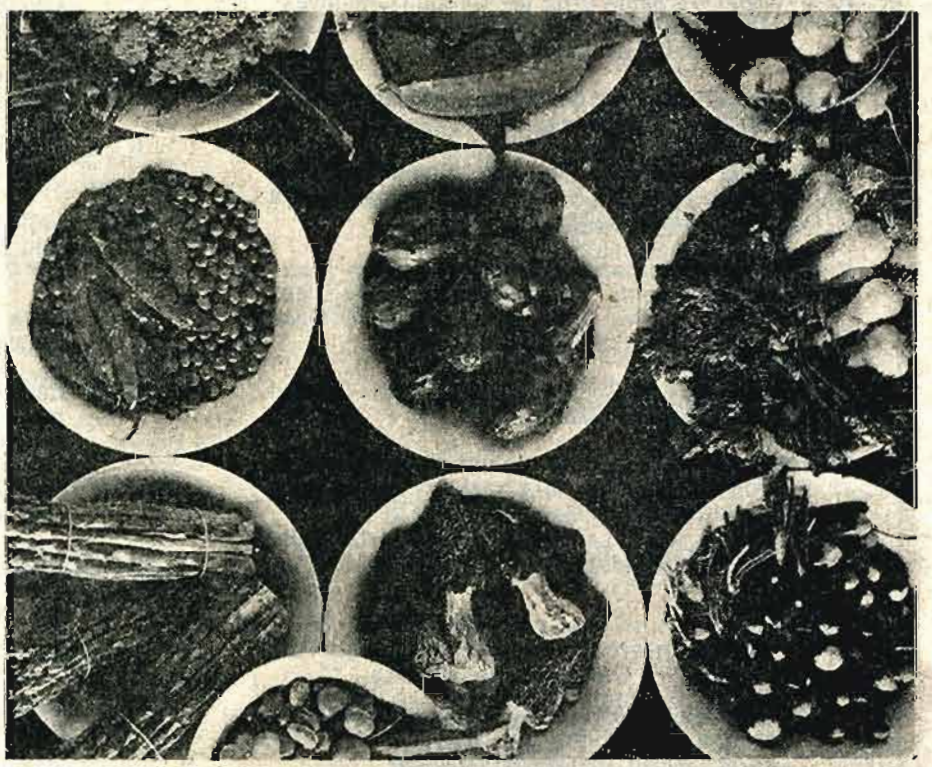
Pero por otra parte, usted tiene derecho a verificar las medidas de la prenda antes de efectuar su compra.

En cuanto a la ropa interior, ninguna tienda lo autoriza. Y es en beneficio del propio consumidor, ya que de lo contrario podría dar lugar al contagio de enfermedades.

Mercados sobre ruedas

Al crearse en México los llamados Mercados sobre Ruedas en 1969, se quiso favorecer tanto a los pequeños cosecheros que venían del campo a vender directamente sus productos a un precio más bajo que en los mercados establecidos, como al público consumidor constituido en su gran mayoría por personas pertenecientes a la clase económica media y baja.

Luego, al darse cuenta los locatarios de la Merced que los mercados sobre Ruedas eran un buen negocio, y la gente acudía con gusto a hacer sus compras —por las ventajas que representaba para sus presupuestos el ahorrar un poco en cada producto—, éstos empezaron a intervenir llegando al extremo de controlar las ventas. De cualquier forma, los Mercados sobre Ruedas lograron subsistir y cuentan ahora con simpatías entre un grupo numeroso de amas de casa.



Productos del campo, sin intermediarios, fue la idea medular de los Mercados sobre Ruedas. Hoy, el público no está muy seguro de la higiene y de los pesos y precios de estos centros de consumo.

Verificación del peso

Algo causó inicialmente un buen efecto en el ánimo de los compradores —aunque se han recibido quejas en el INC acerca de su funcionamiento— y es que a la vista del público se han instalado básculas para que todo mundo confirme el peso de las mercancías adquiridas.

Este control de peso es manejado por un coordinador y un jefe de ruta, auxiliados por dos inspectores que revisan las básculas.

Los precios aquí, son fijados por la Subdirección de Mercados sobre Ruedas, de la Secretaría de Comercio mediante la implantación de un sistema que coteja comparativamente el valor de los artículos en las bodegas de la Merced, el Mercado de la Viga, el Rastro de Ferrería, algunas tiendas de Autoservicio, (Aurrerá y Comercial Mexicana) Conasuper y cuatro o cinco mercados públicos en diferentes colonias.

Actualmente existen en la ciudad de México, 70 Mercados sobre Ruedas, (10 por día de la semana) y cada uno de estos centros reúne un promedio de 200 comerciantes por unidad. Estas cifras dan un total de mil 919 puestos y 12 mil locatarios, lo que convierte este tipo de canal de distribución en una importante fuente de empleos.

En enero de 1977, se realizó una reubicación de los mercados, alejándolos de las calles, jardines o parques, para situarlos en terrenos baldíos.

RUTAS DE LOS MERCADOS SOBRE RUEDAS CADA DIA DE LA SEMANA

LUNES:

R - 1 Calle 3 y Calle 6, Col. Los Angeles, Lomas de Tetelpan, Km. 15 1/2.- Carretera del Desierto de los Leones, Delegación Alvaro Obregón.

R - 2 Unidad Adolfo López Mateos.- Calzada de las Granjas No. 63 (Estacionamiento).- Tlalnepantla, Edo. de México.

R - 3 Col. Ex-Aéreo Club, Puerta No. 8; entrar por el Toreo (Ruta de los autobuses San Juanico).- Campo Militar No. 1 Z.P. 10, Delegación Miguel Hidalgo.

R - 4 Av. Plutarco Elías Calles y Don Juan.- Col. Nativitas, Z.P. 13, Delegación Benito Juárez.

R - 5 Camino a Santa Cruz, por Circuito Circunvalación Poniente a un costado del Colegio Xiplin.- Naucalpan, Edo. de México.

R - 6 Estacionamiento de la Alberca Olímpica, Z.P. 21, Delegación Benito Juárez.

R - 7 Calle Xalpa entre las calles Edmundo Durán Castro y Nicolás Bravo, Col. San Juan Nueva Iztacala, Edo. de México.

R - 8 Calle de Fernando Iglesias y Calderón (Estacionamiento del Campo Deportivo Venustiano Carranza), Col. Jardín Balbuena, Z.P. 9, Delegación Venustiano Carranza.

R - 9 Calle 23 y 29 Col. Progreso Nacional.- Delegación Gustavo A. Madero.

R - 10 Centro de Cuautitlán Izcalli, en las Calles de Atlocomulco, Villa Guerrero y Tlalnepantla, Cuautitlán Izcalli, Edo. de México.
Centro de Cd. Labor y Col. Buenavista, Tultitlán, Edo. de México.

MARTES:

R - 1 Calle de Talleres Gráficos y Comunal, Col. Pantitlán, Z.P. 9, Delegación de Iztacalco.

R - 2 Canal de Tezontle y Río Churubusco (junto a la Unidad Habitacional del I.M.P.I.) Z.P. 8, Col. Ramos Millán, Delegación Iztacalco.

R - 3 Calle de Sara, (entre las Calles de Abel y Ferrocarriles Nacionales), Delegación Gustavo A. Madero.

R - 4 Calle San Bernabé.- Unidad Independencia, Z.P. 20, Delegación Contreras.

R - 5 Presa Salinillas (entre Periférico Norte y Villahermosa) Delegación Miguel Hidalgo.

R - 6 Calle Sasso Ferrato (entre B. Cellini y Gioto), Mixcoac, Z.P. 19, Delegación Miguel Hidalgo.

R - 7 Playa Erizo y Molina Enríquez, Col. Reforma Iztaccihuatl, Z.P. 13, Delegación Iztacalco.

R - 8 2a, Calle de Pachuca (entre Calles Juan de la Barrera y Agustín Melgar).- Col. Condesa, Z.P. 11, Delegación Cuauhtémoc.

R - 9 Av. de la Quebrada y Playa Abierta.- Fraccionamiento la Quebrada, Tultitlán, Edo. de México.

R - 10 Prado Norte, 3a. Sección Prados (junto a Villa de las Flores Coacalco), Tultitlán, Edo. de México.

MIERCOLES:

R - 1 Av. Cerro del Agua entre Av. Copilco y Av. de las Torres Col. Romero de Terreros, Z.P. 21, Delegación Coyoacan.

R - 2 Estacionamiento ubicado en la Av. México y Calle de Iztaccihuatl, Col. Condesa, Z.P. 11, Delegación Cuauhtémoc.

R - 3 Av. Manuel González, Calz. de la Ronda y Comonfort, Col. Ex-Hipódromo de Peralvillo, Z.P. 3, Delegación Cuauhtémoc.

R - 4 Calle de Cuautla, Col. San Marcos, Z.P. 22, Delegación Tlalpan.

R - 5 Calles 8, 9, 20 y 21.- Col. Olivar del Conde, Z.P. 18, Delegación Alvaro Obregón.

R - 6 Calle Alvear Núñez (entre las Calles de Dr. Andrade y Dr. Barragán), Col. de los Doctores, Z.P. 7, Delegación Cuauhtémoc.

R - 7 Calle de Introducción y Av. Lomas Verdes, Naucalpan, Edo. de México.

R - 8 Calle Arneses (entre Ermita Iztapalapa y Campesino), Granjas Esmeralda, Delegación Iztapalapa.

R - 9 Col. Ojo de Agua.- Tecamac, Edo. de México (por la Carretera a Pachuca).

R - 10 Unidad Habitacional Francisco I. Madero y Rosario.- Parque Vía y Puente de Vigas, Delegación Azcapotzalco.

JUEVES:

R - 1 Calles 24 y Metalúrgicos.- Col. Trabajadores del Hierro, Z.P. 15, Delegación Azcapotzalco.

R - 2 Calle Luz y Fuerza (entre Av. Central y Av. de las Aguilas) Z.P. 20, Delegación Alvaro Obregón.

R - 3 Calle de Ohio y Montserrat, Z.P. 21, Delegación Coyoacan.

R - 4 Calle de San Lucas y Nubia, Col. Clavería, Z.P. 16, Delegación Azcapotzalco.

R - 5 Cerrada de los 100 metros, Col. Lindavista, Z.P. 14, Delegación Gustavo A. Madero.

R - 6 Av. del Parque, (entre Av. Virgen y Canal de Miramontes, casi Esq. con Calz. de Tlalpan), Col. Avante, Z.P. 21, Delegación Coyoacan.

R - 7 Av. Centenario y las Torres de la Luz.- Unidad Habitacional, Lomas de Plateros.- (Edificios G y 10), Z.P. 19, Delegación Alvaro Obregón.

R - 8 Unidad Habitacional Santa Fé (Por el Camino Real a Toluca), Campo Deportivo, Z.P. 10, Delegación Alvaro Obregón.

R - 9 Campo Deportivo del Pueblo de San Ildefonso.- Villa Nicolás Romero, por la Carretera Atizapán de Zaragoza a la altura del Km. 14, Edo. de México.

R - 10 Convento de Tepotzotlán, Col. Santa Mónica por Av. Estado de México y Carretera Atizapán.- Tlalnepantla, Edo. de México.

VIERNES:

R - 1 Calle Victoria y Calzada de Guadalupe, Col. Estrella, Z.P. 14, Delegación Gustavo A. Madero.

R - 2 Unidad Habitacional del IMSS.- Calle Centro de Seguridad Social y Av. Central.- Tequezquinahua.- Tlalnepantla, Edo. de México (entrar por Circunvalación).

R - 3 Calle Prolongación Niño Perdido y Matías Romero.- Col. Narvarte, Z.P. 2, Delegación Benito Juárez.

R - 4 Calle Yucatán y Sonora.- Col. Tizapán, Z.P. 20, Delegación Alvaro Obregón.

R - 5 Calzada Tulyehualco, Col. San Lorenzo Tezon-Ermita Iztapalapa, Z.P. 13, Delegación Iztapalapa.

R - 6 Lago Xochimilco (Esquina con Laguna del Carmen).- Col. Anáhuac, Z.P. 17, Delegación Miguel Hidalgo.

R - 7 Calle de Francisco Sarabia y Escuadrón 201, Col. Magdalena Contreras, Delegación Magdalena Contreras.

R - 8 Calle San Jerónimo, Tepetlacalco, Col. Viveros de la Loma, Tlalnepantla, Edo. de México.

R - 9 Unidad Habitacional Vicente Guerrero.- Calle Carlos Mancilla entre Campaña del Ebano.- Iztapalapa, Delegación Iztapalapa.

R - 10 Fracc. Cuautitlán Izcalli, Av. de las Amazonas, Calle Venus y Av. de las Musas (Explanada de la Escuela).

SABADO:

R - 1 Presa Salinillas, (entre Presa Valsequillo y Anillo Periférico) Col. Lomas de Sotelo.- Z.P. 10, Delegación Miguel Hidalgo.

R - 2 Calle Poniente 75 (entre Sur 144 y 136), por Av. Conservatorio Poniente.- Col. Daniel Garza.- Z.P. 10 frente a la Col. El Capulín, Delegación Alvaro Obregón.

R - 3 Av. 507 y 510 (continuación del Canal de Guadalupe, frente a la terminal de los autobuses).- Col. San Juan de Aragón, Z.P. 14, Delegación Gustavo A. Madero.

R - 4 Calzada de las Bombas y Canal de Miramontes, Z.P. 21, Delegación Coyoacán.

R - 5 Calzada Tulyehualco, Col. San Lorenzo Tezonco, Delegación de Iztapalapa.

R - 6 Norte 74-A, (entre Oriente 155 y Oriente 157 a dos cuadras de la Av. Eduardo Molina).- Col. Díaz Mirón, Z.P. 14, Delegación Gustavo A. Madero.

R - 7 Calle Isla de Soto (entre Calz. Vallejo e Isla Concepción), Col. Prado Vallejo.- Tlalnepantla, Edo. de México.

R - 8 Av. Cerro del Agua entre Av. Copilco y Av. de las Torres Col. Romero de Terreros, Z.P. 20, Delegación Coyoacán.

R - 9 Unidad Habitacional Acueducto de Guadalupe a un costado de la Vía de Ferrocarril, Z.P. 14, Delegación Gustavo A. Madero.

R - 10 Pueblo de San Jerónimo (Calle Violeta y San Jerónimo) antes del Puente del Rosal, Delegación Magdalena Contreras.

DOMINGO:

R - 1 Calle Tepetlapa y Calmecac, entrando por el Museo Diego Rivera (Anahuacalli), Col. Ruíz Cortinez, Z.P. 21, Delegación Coyoacán.

R - 2 Calle Tochtli, (entre Av. Ferrocarriles Nacionales y Av. Santa Apolonia), Col. Azcapotzalco, Z.P. 16, Delegación Azcapotzalco.

R - 3 Calle de Cuitláhuac y Fuentes, Col. Toriello, Z.P. 21, Delegación Tlalpan.

R - 4 Calle de Cafetales y Av. Acoxpa, Z.P. 21, Delegación Tlalpan.

R - 5 Av. Texcoco y General Torres, (frente a la Ciudad Netzahualcóyotl).- Kilómetro 11 1/2 de la Calz. Gral. Ignacio Zaragoza.- Col. Juan Escutia, Z.P. 14, Delegación Iztapalapa.

R - 6 Calle Oriente 257 y Sur 16-A, Col. Agrícola Oriental, Z.P. 9, Delegación Iztacalco.

R - 7 Calle Fernando Amilpa Unidad Habitacional.- C.T.M. Uno Z.P. 14, Delegación Gustavo A. Madero.

R - 8 Calle Leonardo Da Vinci y Sur 88-A (Junto a Gigante), Col. San Pedro de los Pinos, Z.P. 18, Delegación Benito Juárez.

R - 9 Alondra y el Parque Central Fraccionamiento Residencial Coacalco, Edo. de México.

R - 10 Calle Guadalajara, Av. Zacatecas y Av. Colina, Col. del Valle de Ceylán (Frente a la Escuela), Tlanepantla, Edo. de México.

El Mercado sobre Ruedas en Provincia

Casi a la par que en el D. F., hicieron su aparición los Mercados sobre Ruedas en el interior de la República.

Actualmente existen 388 localizados en 20 estados: Aguascalientes, Baja California, Campeche, Coahuila, Chihuahua, Durango, Guanajuato, Michoacán, Morelos, Nayarit, Nuevo León, Puebla, Sinaloa, Sonora, San Luis Potosí, Tabasco, Tamaulipas, Veracruz, Yucatán y Zacatecas.

Sumados éstos a los del D. F., y Area Metropolitana, se encuentran funcionando 458 rutas en nuestro país, todas en condiciones parecidas a las ya descritas, según datos proporcionados por la autoridad correspondiente.

Opinan los consumidores

Una encuesta de opinión realizada entre los consumidores en los mencionados Mercados sobre Ruedas en el D. F., arrojó el siguiente resultado: el 97 por ciento de los entrevistados acude a ellos con regularidad, mientras que un 3 por ciento lo hace ocasionalmente. Se encontró que el principal motivo que lleva al cliente por primera vez, es

PROGRAMA DE MERCADO SOBRE RUEDAS EN EL INTERIOR DEL PAIS

	ESTADO	DELEGACION FEDERAL	LOCALIDAD
I.	Aguascalientes	1. Aguascalientes	a) Aguascalientes b) Rincón de Rosas c) Calvillo d) San Fco. de los Romo e) Palo Alto f) Calvillito g) Cañada Honda h) Madero i) Villa Juárez j) Pabellón de Arteaga
II.	Baja California	1. Tijuana	a) Tijuana b) La Joya c) Tecate d) Ejido P. Tapia e) Rosárito f) Ensenada g) Mexicali
III.	Campeche	1. Campeche	a) Campeche
IV.	Coahuila	1. Saltillo	a) Saltillo
		2. Torreón	a) Torreón
V.	Chihuahua	1. Cd. Juárez	a) Cd. Juárez b) Zaragoza D.B. c) Guadalupe D.B.
VI.	Durango	1. Durango	a) Durango
VIII.	Guanajuato	1. León	a) León
VIII.	Michoacán	1. Morelia	a) Morelia b) Uruapan c) Apatzingán d) Tecámbaro
IX.	Morelos	1. Cuernavaca	a) Cuernavaca b) Zacatepec c) Pte. de Ixtla d) Tlaltizapán e) Tetecala
X.	Nayarit	1. Tepic	a) Tepic
XI.	Nuevo León	1. Monterrey	a) Monterrey b) Apodaca c) Linares d) Sabinas Hidalgo e) Hidalgo f) Montemorelos g) Celestino Gasca h) Cadereyta i) Sta. Catarina j) San Nicolás de la Garza k) La Fama l) San Pedro Garza García ll) Guadalupe m) El Cerrado n) Hualahuises
XII.	Puebla	1. Puebla	a) Puebla
XIII.	Sinaloa	1. Culiacán	a) Culiacán b) Los Mochis c) Topolobampo d) Ahone e) Culiacancito
		2. Mazatlán	a) Mazatlán
XIV.	Sonora	1. Hermosillo	a) Hermosillo b) Cd. Obregón c) Guaymas d) Bocum e) Navojoa f) San Luis Río Colorado g) Nogales
XV.	San Luis Potosí	1. San Luis Potosí	a) San Luis Potosí b) Sabinas Hidalgo
XVI.	Tabasco	1. Villahermosa	a) Villahermosa b) Teapa c) Cárdenas d) Comalcalco e) Paraíso f) Macuspana g) Colonia Pemex h) Frontera i) Chilhuacán j) Emiliano Zapata k) Villa Benito Juárez l) Tenosique m) Villa Sánchez Magallanes n) Pablo Sánchez Magallanes
XVII.	Tamaulipas	1. Ciudad Victoria	a) Ciudad Victoria b) Lleras
		2. Tampico	a) Tampico b) Cd. Madero c) V. Altamirano d) Pánuco, Ver.
XVIII.	Veracruz	1. Coatzacoalcos	a) Minatitlán b) Coseleacaque c) Coatzacoalcos d) Agua Dulce e) Las Choapas f) Jáltipan g) Texistepec h) Nanchital i) Acayucan j) San Andrés Tuxpan k) Noloacán l) D. Covarrubias
		2. Tuxpan	ll) Tuxpan m) Poza Rica
XIX.	Yucatán	1. Mérida	a) Mérida b) Progreso
XX.	Zacatecas	1. Zacatecas	a) Zacatecas b) Fresnillo c) Jeréz d) Sombrerete e) Villa de Las Flores f) Guadalupe g) Sain Alto

la simple curiosidad sobre los precios y el tipo de mercancía a la venta.

Los artículos que en ellos se pueden adquirir varían mucho; ya se expenden zapatos o adornos, regalos, macetas, plantas, enseres para el hogar.

La mercancía fresca como carne, pescado, verduras y frutas, goza de una mayor clientela.

Los motivos por los que la gente compra en estos medios de distribución son, en primer lugar, la comodidad de la cercanía para los vecinos de la ruta; en segundo lugar, por considerarlos más baratos; en tercero, por la frescura del producto; la buena calidad en cuarto, y el buen trato e higiene, en último lugar.

Mercados sobre Ruedas y otros Centros de Distribución

Los encuestadores del INC preguntaron la opinión de los consumidores en los Mercados sobre Ruedas, con relación a la calidad del producto, el precio, la higiene, la exactitud en el peso y la frescura de la mercancía, comparándolo con otros centros de distribución. Por lo demás, se estudiaron estos puntos tanto con clientes consuetudinarios de estos abastecedores, como con consumidores esporádicos. El resultado se aprecia claramente en los cuadros números tres y cuatro.

Ventajas y desventajas

Un 32 por ciento de las personas que regularmente se abastecen en los Mercados sobre Ruedas consideran que éste es más barato en comparación con otros centros de distribución; un 36 lo hacen por la comodidad; un 16, por estar convencido de obtener mejor calidad de los productos; y un 16 por ciento por la confianza en la frescura de la mercancía.

La desventaja principal, según los entrevistados, estriba en la falta de higiene de los puestos, de las calles, e incluso de los mismos comerciantes. Otros de los inconvenientes, son la obstrucción del tránsito, la falta de variedad de la mercancía y la ausencia de un control confiable de peso y precio.

OPINIONES DE LOS CONCURRENTES AL MERCADO SOBRE RUEDAS SOBRE DIVERSOS ASPECTOS, EN COMPARACION CON OTROS CANALES DE DISTRIBUCION 1977

CUALIDADES QUE SE ANALIZARON	CALIDAD DEL PRODUCTO %	PRECIO %	HIGIENE %	EXACTITUD EN EL PESO %	FRESCURA DEL PRODUCTO %
MEJOR QUE EN OTRO TIPO DE COMERCIOS	39	47	5	12	59
PEOR QUE EN OTRO TIPO DE COMERCIOS	1	2	22	5	2
IGUAL QUE EN OTRO TIPO DE COMERCIOS	37	28	52	46	22
A VECES MEJOR Y A VECES PEOR QUE EN OTROS COMERCIOS	23	23	21	37	17
TOTAL	100	100	100	100	100

OPINION DE PERSONAS QUE YA NO ACUDEN AL MERCADO SOBRE RUEDAS SOBRE DIVERSOS ASPECTOS, EN COMPARACION CON OTROS CANALES DE DISTRIBUCION 1977

CUALIDADES QUE SE ANALIZARON	CALIDAD DEL PRODUCTO %	PRECIO %	HIGIENE %	EXACTITUD EN EL PESO %	FRESCURA DEL PRODUCTO %
MEJOR QUE EN OTRO TIPO DE COMERCIOS	2	2	..	..	7
PEOR QUE EN OTRO TIPO DE COMERCIOS	52	50	72	49	45
IGUAL QUE EN OTRO TIPO DE COMERCIOS	25	18	15	27	29
A VECES MEJOR Y A VECES PEOR QUE EN OTROS COMERCIOS	21	30	13	24	19
TOTAL	100	100	100	100	100

COMPARATIVO DE CANALES DE DISTRIBUCION EN PRODUCTOS PERECEDEROS JUNIO DE 1977

CENTROS DE DISTRIBUCION	CALIDAD	EXACTITUD EN EL PESO	COMPARACION DE PRECIOS	HIGIENE	FRESCURA
Autoservicio	Regular	Bajo peso 33% Peso exacto 57% Sobrepeso 10%	Los más bajos en 1er. lugar	Regular	Mala
Merced Nave Mayor	Regular	Bajo peso 29% Peso exacto 35% Sobrepeso 36%	Intermedio	Mala	Mala
Mercados Públicos	Buena	Bajo peso 7% Peso exacto 36% Sobrepeso 57%	Los más altos en 1er. lugar	Regular	Buena
Tianguis	Regular	Bajo peso 42% Peso exacto 32% Sobrepeso 26%	Altos en 2o. lugar	Mala	Regular
Mercados sobre Ruedas	Buena	Bajo peso 60% Peso exacto 30% Sobrepeso 10%	Bajos en 2o. lugar	Mala	Buena

Los resultados detectados por el INC

El personal del Instituto Nacional del Consumidor realizó su investigación en la siguiente forma: se adquirieron productos alimenticios perecederos en tres tiendas de autoservicio; dos tianguis; dos mercados públicos; en la nave mayor y la bodega de la Merced, y en tres Mercados sobre Ruedas ubicados en el D. F. Todos estos artículos se compraron el mismo día y a la misma hora con el fin de analizar los precios, peso, frescura y calidad así como las condiciones higiénicas de los productos, de los comerciantes y del local.

Recomendaciones

- Fíjese en el peso correcto de la mercancía adquirida.
- **Compare precios con otros tipos de tiendas.**
- Si existe duda, vea si la báscula que la Secretaría de Comercio impone en estos tipos de mercados funciona, y verifique el peso de su mercancía.
- **No aceptar cualquier cosa por evitarse bochornos.**
- No se deje convencer por la insistencia de los comerciantes.
- **Denuncie cualquier arbitrariedad a las autoridades correspondientes.**

LA ENTREVISTA DEL MES

Susana Sánchez y Patricia Leal Lavín
(sicólogas infantiles)

A partir de este número, el lector encontrará la sección "Entrevista del Mes" diferente, y esto, porque uno de los resultados de la encuesta realizada días atrás, entre nuestros lectores, nos sugería que adecuáramos de mejor forma nuestras preguntas a temas propios de la Revista. Aceptamos gustosamente la proposición, eligiendo para esta ocasión, los comentarios de dos expertas sicólogas infantiles que nos orientaron sobre puntos relacionados con su especialidad. En su consultorio, Psicólogos, A. P., la Revista del Consumidor conversó con Susana Sánchez, egresada de la Universidad Iberoamericana (UIA) y con maestría en psicología clínica, y su socia y compañera Patricia Leal Lavín, también ex-alumna de la UIA, con estudios en la Universidad de Texas, y especializada en terapias de la conducta. A continuación, incluímos extractos de la plática.

R. del C.: ¿Es necesario que a determinada edad un niño sea examinado y, en su caso, atendido por un psicólogo?

Leal: Creo que puede ser un medio de obtener información bastante amplia de lo que es el niño; qué tipo de características importantes tiene, y de saber cómo se le puede ayudar a desarrollarlas. No lo considero indispensable, pero sí pienso que es un buen recurso para conocer mejor a nuestros hijos.

R. del C.: ¿A qué edad sería conveniente este examen?

Leal: Es recomendable en las fases importantes de su desarrollo; es decir, a los cuatro, cinco y seis años, que es la época en que los infantes están empezando a desarrollar sus habilidades motoras, de estudio y academia. Dentro de este periodo se pueden detectar problemas que, de no atenderse, a largo plazo pueden ser muy perjudiciales.

R. del C.: ¿Qué tipo de juguetes son, en su opinión, mejor para los niños?

Sánchez: En general podemos observar en los juguetes, dos aspectos importantes: el recreativo y el educativo. Creo que cualquier tipo de juguete puede cubrir ambos aspectos. Lo importante es saber de qué manera uno recreativo puede ser también educativo, para favorecer de mejor forma el desarrollo de un niño.

R. del C.: ¿Cumplen los juguetes comerciales con los aspectos mencionados por usted?

Sánchez: Como es obvio, algunos más que otros. . . Aunque existe una tendencia fuerte por fabricar artículos que cubren de mejor forma el aspecto recreativo que el educativo.

R. del C.: ¿Es buena para los niños la publicidad exagerada de juguetes en determinadas épocas como la Navidad?

Sánchez: No, porque los vuelven consumistas. Tratándose de pequeños, se presenta otro elemento muy importante, y es que los comerciales les provocan una verdadera situación de indecisión, prácticamente de angustia. Es tanto lo que ven y tantos los juguetes que les resultan atractivos, que surgen verdaderos conflictos sobre qué es lo que deben pedir a Santa Claus. Entonces, la Navidad en vez de ser una época de paz, se convierte en una de ansiedad.

R. del C.: ¿Cómo se le puede explicar a un niño que Santa Claus o sus padres no le pueden traer todo lo que desea?

Leal: Yo creo que depende de cómo se maneje la situación en estas fiestas o, en última instancia, de uno mismo desde un principio. Déle a su hijo una buena explicación del por qué, en función de su comportamiento durante el año, se le va a regalar uno o dos juguetes. Aquí también se le puede empezar a dar cierta información respecto a las calidades de estos productos o a lo mucho o poco que va a poder divertirse con ellos. El problema se complica aquí, por el hecho de que, generalmente son los padres los que caen primero en el juego del consumismo; piensan que el niño se va a sentir menos que su vecinito por recibir menor cantidad de juguetes y cosas similares.

R. del C.: Si vas en la calle con tus niños, y en cada esquina te ofrecen distintas cosas, patitos, chicles, muñecos de peluche, títeres o figuras populares como King Kong o Cepillín, ¿cómo les explicas que no puedes, ni debes comprar? ¿te entienden un simple "no tengo dinero"?

Leal: La utilidad de un objeto, es algo que los niños aprenden a valorar desde muy chiquitos. El que se les compre un muñeco como Cepillín, que se rompe al tercer jalón de la cuerda, no tiene sentido ni para un infante. Probablemente, con una vez que sufran la experiencia es más que suficiente. Se les puede comenzar a explicar que adquirimos cosas por su valor; por necesitarlas; porque nos van a servir de algo; porque nos van a dar diversión y no simplemente por acumular objetos. Esto lo entiende un pequeño si se pone atención para buscar una buena explicación.

R. del C.: Existe una vieja polémica —aún no resuelta del todo— en relación con los juguetes bélicos. Unos dicen que son malos porque fomentan la agresividad en los chicos y otros señalan que es necesario un cierto espíritu combativo para poder sobrevivir en este mundo de competencia. ¿Ustedes qué opinan?

Leal: Que el planteamiento inicial está mal hecho. Un juguete es bueno

en la medida que ayuda al niño a participar con el grupo. Y el que un infante tenga una ametralladora o una pistola en un momento dado, puede o no hacerlo participar en las actividades de sus compañeros. Ahora, creo yo que se ha exagerado con respecto al daño que le hace tener una ametralladora a un pequeño, digamos, de siete años. No necesariamente, cuando sea mayor, querrá aniquilar a los demás. Esto es una exageración.

Sánchez: Además debe considerarse el sistema de funcionamiento que tenga un niño; la educación que se le está dando; los medios por los cuales se le permita canalizar su agresión, de forma que no le traiga consecuencias negativas. Yo pienso que un pequeño es afectado por un juguete por el tipo de conducta que ya tiene.

R. del C.: Entonces, ¿no le deforma su carácter el jugar a la guerra y al "yo te mato"?

Leal: Creo que el juego en sí, no deforma un carácter. Verá usted, se exagera mucho respecto a los juguetes bélicos, pero, por otro lado, uno encuentra padres para los que es muy importante que su hijo tome clases de karate o que sepa boxear. El mensaje es el mismo, aunque, en connotación, es mucho más grave: en un lado la intervención es física; en el otro, se actúa a través de un soldadito de 10 cms. de alto o un cañón de 20. En realidad, la fantasía del niño no llega al punto de no saber medir lo que está manejando.

R. del C.: ¿Cuál sería el tipo de juguete más adecuado?

Sánchez: El que no viene completamente elaborado; el que fomenta la creatividad; las dotes artísticas; la composición. Un juguete debe ser atractivo, durable y no tóxico; su finalidad es el aprendizaje y la productividad.

R. del C.: ¿Qué es un juguete educativo para usted?

Sánchez: El que tiene la finalidad de estimular determinadas funciones en el niño. Puede ser su coordinación motora, su percepción de las características esenciales, o su capacidad para desarrollar la inteligencia que pueda tener.

R. del C.: ¿Se pueden hacer en casa, con materiales domésticos, juguetes educativos?

Leal: Depende de muchos factores, hay momentos en que los chicos se sienten muy vulnerables, o les tienen miedo a los compañeritos. Asimismo, existen niños que de hecho tienen interés por otro tipo de actividades. Por ejemplo, sentarse durante horas con un libro de dibujos. La mamá en estos casos puede angustiarse "porque su hijo no juega con otros niños". Lo que debe pensar aquí es, que simplemente, el niño es diferente y, probablemente, muy inteligente. En pocas palabras, debe facilitarse al niño aquello que le proporcione mayor satisfacción.

Leal: Claro, de hecho, se puede enseñar a un niño a hacer un cochecito con carretes de hilo y cartón. Con corcholatas pueden confeccionar desde un muñeco hasta un avión. Cuando la mamá es suficientemente paciente y dedicada, realmente puede fomentar en el niño una serie de actividades de desarrollo personal; a descubrir una cantidad de elementos con los cuales poder divertirse.

Aquí hay que agregar algo: es importante enseñar a los pequeños a desarrollar sus propios recursos para conseguir crear lo que necesiten. Se puede pegar un avión con recortes de periódico en una cartulina y hacer un rompecabezas con él; se pueden hacer muñequitos de plastilina para luego pintarlos. Estas cosas les dan a los niños una gran diversión y mucho entretenimiento. Hacen que el pequeño permanezca un tiempo largo, en una sola actividad y tenga un interés por estar tratando de ejecutar algo por primera vez. Lo importante es que el trabajo no lo elabore la mamá *para* el niño, sino *con* el niño.

R. del C.: ¿Debe el adulto prestarse a ser juguete de su hijo, hacerle de caballito, para tomar un ejemplo?

Leal: El juego físico con el niño es uno de los recursos de comunicación más importante. En primer lugar, porque el adulto se pone a su nivel. Generalmente son los padres los que presionan a sus hijos a entenderlos, y pocas veces tratan este asunto a la inversa. En segundo lugar, casi siempre se trata de juegos físicos que requieren de una gran energía, y esto para el niño es relajante, además de ser una buena forma de contacto humano.

R. del C.: Dicen que el juguete es el primer trabajo del niño, ¿es esto cierto?

Sánchez: Sí, porque ya implica toda una organización dentro de un funcionamiento.

UTILES ESCOLARES

La campaña del INC hace descender notablemente los precios en la mayor parte de los establecimientos.

Año con año el público se ve obligado a realizar fuertes desembolsos por concepto de inscripciones, colegiaturas, uniformes, libros, útiles escolares y todos aquellos utensilios que los maestros solicitan para impartir la educación.

Y es que muchos comerciantes, conociendo la necesidad imperiosa que de sus servicios tienen los padres de familia, con motivo de la entrada de los niños a la escuela, elevan desconsideradamente sus precios.

Con este motivo, el Instituto Nacional del Consumidor publicó una serie de desplegados en los periódicos, sobre útiles escolares. El primero de ellos apareció el viernes 18 de agosto. En él pueden verse los precios que ofrecen las principales tiendas de autoservicio, las grandes papelerías ubicadas principalmente en el primer cuadro de la ciudad —que gozan de una imagen de tiendas baratas— y las tiendas departamentales.

Al analizar esta publicación se observó que la Conasupo está cumpliendo realmente su función reguladora de precios, ya que de los 47 útiles escolares tratados, 29 tienen el precio más barato del mercado.

Se pudo apreciar también, como se había hecho en la mayoría de los demás artículos investigados con anterioridad, que en los útiles escolares se encuentra una variedad de costos que, a veces registran diferencias de más de 100 por ciento. Asimismo, quedó claro que, a excepción de Conasupo, ninguna otra tienda tiene una política definida de precios bajos; es decir, mientras en algún producto cuenta con el valor más bajo, en otro pasan a ser, la tienda más cara.

(1) CUADRO COMPARATIVO GENERAL ENTRE LA TIENDA CON ARTICULOS DE PRECIOS MAS BAJOS (CONASUPO) Y OTROS CANALES DE DISTRIBUCION 1977

Canales de distribución	Indice de Precios %
CONASUPO	100
PAPELERAMA DE MEXICO	107
DE TODO	109
COMERCIAL MEXICANA	112
DABO	114
ARENA Y CIA	114
AURRERA	116
EL NUEVO MUNDO	118
CIA. PAPELERA ESCOLAR	118
GIGANTE	121
WOOLWORTH	122
LIVERPOOL	125
LA LIBERTAD	128
LA HELVETIA	128
PALACIO DE HIERRO	136
SEARS	140

(2) **COMPORTAMIENTO DE LOS PRECIOS EN LAS TIENDAS INVESTIGADAS A DOS FECHAS DETERMINADAS**

Número Artículos Investigados	Tienda	Precios del 18 Agosto	Precios del 26 Agosto	Diferencia Absoluta $	Diferencia Relativa %
38	Conasupo	$364.30	$342.40	- 21.90	- 6.01
47	De Todo	488.00	464.55	- 23.45	- 4.80
44	Comercial Mexicana	483.75	450.85	- 32.90	- 6.80
36	Cía Papelera Escolar	363.00	325.20	- 37.80	- 10.41
26	Liverpool	353.45	275.60	- 77.85	- 22.03
31	Dabo	326.30	328.65	+ 2.35	+ 0.72
30	Gigante	336.20	331.45	- 34.75	- 9.48
33	Aurrerá	378.00	388.20	+ 10.20	+ 2.70
24	Woolworth	260.30	237.00	- 23.30	- 8.95
37	El Nuevo Mundo	426.00	424.30	- 1.70	- 0.75
25	Helvetia	375.50	337.00	- 38.50	- 10.25
21	La Libertad	266.85	250.95	- 15.90	- 5.95
18	Palacio de Hierro	254.94	292.76	+ 37.82	+ 14.83
14	Sears	235.10	239.35	+ 4.25	+ 1.80
	Total	4,941.69	4,688.26	- 253.43	- 5.13

También se destaca el hecho de que las grandes papelerías no dan precios tan bajos como el público cree. A excepción de "Papelerama de México", donde se encontraron las mejores ofertas del servicio privado, las demás cuentan con precios aún más altos que las grandes tiendas de autoservicio, con excepción de Aurrerá.

Por otra parte, quedó de manifiesto que las tiendas departamentales venden a precios altos, compitiendo con reconocidas papelerías como El Nuevo Mundo y La Helvetia.

Un dato curioso, y que podría ser indicativo de la forma en que se aprovecha la imagen que determinados comerciantes tienen entre el público, es el hecho de que la Compañía Papelera Escolar, que distribuye ciertos productos a la mayoría de las tiendas incluídas en el desplegado, registró precios más elevados que el de sus propios clientes.

Por último, para conocer realmente la posición de cada una de las tiendas, se obtuvo un índice de precios tomando como base a Conasupo. El estudio no es absolutamente exacto, debido a que fueron comparadas diferentes cantidades de productos. Sin embargo, da una idea aproximada de quién es quién en los precios de útiles escolares.

(Ver cuadro No. 1)

En la siguiente semana se volvieron a muestrear 160 artículos escolares entre los principales centros distribuidores. Se encontró que a siete días de iniciada la campaña, hubo una reducción promedio de 5.13 por ciento en el precio de estos productos.

(ver cuadro No. 2)

Por supuesto, las variaciones no fueron uniformes, pues mientras en algunas tiendas la disminución se aproximó al 10 por ciento (Compañía Papelera Escolar, Gigante y La Helvetia), en otras se observó hasta el 22 por ciento, (El Puerto de Liverpool). Por lo contrario, algunos establecimientos registraron aumentos: Aurrerá 2.7 y Palacio de Hierro 14.83 por ciento.

Por último, en ciertos productos como cuadernos y libretas, se observaron frecuentemente disminuciones que llegaron a fluctuar entre 30 y 44 por ciento.

Libros

LISTA DE PRECIOS DE LOS LIBROS DE TE
EL CONSEJO NACIONAL

PRIMER GRADO

ESPAÑOL	EDITORIAL		PRECIO
1. PALABRA Y PENSAMIENTO Albarrán Agustín Antonio, Rodríguez O. y Lagunes G.	Herrero, S.A.	Libro	$ 40.00
2. ESPAÑOL I Alvarez Ma. Edmée	Porrúa, S.A.	Libro	$ 42.00
3. ESPAÑOL BASICO Domínguez Rosas Jesús	Trillas, S.A.	Libro	$ 40.00
4. ENSEÑANZA LOGICA DEL ESPAÑOL Fuente Carmen de la	Trillas, S.A.	Libro	$ 45.00
5. ESPAÑOL PRIMER CURSO Gutiérrez Eskildsen Rosario María	Tabasco, S.A.	Libro	$ 30.00
6. ESPAÑOL I RECREO CON LAS LETRAS Hernández Nieves Sergio	Del autor	Libro	$ 50.00
7. ESPAÑOL PRIMER CURSO Jiménez Alarcón Moisés y Vizcaíno Pérez José	Herrero, S.A.	Libro	$ 46.00
8. VERBUM López Pérez Emma	Herrero, S.A.	Libro	$ 40.00
9. ESPAÑOL ACTIVO Lozano Lucero	Del autor	Libro	$ 40.00
10. ESPAÑOL UNO Moguel Contreras Idolina	Trillas, S.A.	Libro	$ 55.00
11. ESPAÑOL PRIMER CURSO Murillo Paniagua Graciela	Servicios Pedagógicos, S.A.	Libro	$ 38.00
12. ESPAÑOL I Ortuño Manuel, Coordinador	Nuevas Técnicas Educativas, S.A.	Libro	$ 60.00
13. ESPAÑOL I Pantoja Arreola Basilio	Limusa, S.A.	Libro	$ 40.00
14. ESPAÑOL PRIMER CURSO Ruíz de Bravo Ahuja Gloria, Avila R. Celorio G. y Sánchez G.	Limusa, S.A.	Libro	$ 36.00
15. ESPAÑOL I Valdés Becerril Francisco y Hernández Olvera Juan	Kapelusz Mexicana, S.A.	Libro	$ 43.00

MATEMATICAS	EDITORIAL		PRECIO
1. MATEMATICAS PRIMER CURSO Bazaldúa Pérez Juan Manuel, Cantú F., Galicia M., Navarro J., Pérez J.F. y Silva J.M.	Limusa, S.A.	Libro	$ 42.00
2. MATEMATICAS PRIMER CURSO Beristáin Márquez Eloísa y Campos Campos Yolanda	Servicios Pedagógicos, S.A.	Libro	$ 47.00
3. MATEMATICAS PRIMER CURSO Beristáin Márquez Eloísa y Campos Campos Yolanda	Servicios Pedagógicos, S.A.	Cuaderno	$ 47.00
4. MATEMATICAS PRIMER CURSO Cárdenas Trigos Humberto, Curiel M., Lluis E., Peralta F., Tavera C. y Villa E.	Continental, S.A.	Libro	$ 43.00
5. MATEMATICAS I Flores Meyer M.A. y González Cabrera V.	Progreso, S.A.	Libro	$ 48.00
6. MATEMATICAS POR OBJETIVOS Lima Sánchez Alfredo y Escareño F.	Del autor	Libro	$ 40.00
7. MATEMATICAS I Martell Lilia y Sánchez M. Rita	Herrero, S.A.	Libro	$ 45.00
8. MATEMATICAS PRIMER CURSO Pérez Castillo Habacuc	Herrero, S.A.	Libro	$ 45.00
9. MATEMATICAS PRIMER CURSO Pérez Castillo Habacuc	Herrero, S.A.	Cuaderno	$ 47.00
10. MATEMATICA UNO Robledo Vázquez Felipe y Cruz Ramos F. Josué	Trillas, S.A.	Libro	$ 40.00
11. MATEMATICA UNO Robledo Vázquez Felipe y Cruz Ramos F. Josué	Trillas, S.A.	Cuaderno	$ 38.00

SEGUNDO GRADO

CIENCIAS NATURALES	EDITORIAL		PRECIO
1. CIENCIAS NATURALES 2 Barberán Falcón José Ma., Coordinador	Nuevas Técnicas Educativas, S.A.	Libro	$ 70.00
2. CIENCIAS NATURALES DOS Beltrán Virgilio, Andrade V., Linarte R. y Rosado D.	Trillas, S.A.	Libro	$ 80.00
3. CIENCIAS NATURALES SEGUNDO GRADO Domínguez A. Xorge, Cantú R., Hinojosa D. y Rojas M.	Limusa, S.A.	Libro	$ 52.00
4. LA NATURALEZA DE LAS COSAS 2 Gutiérrez Vázquez Juan Manuel, Coordinador	Trillas, S.A.	Libro	$ 65.00
5. NATURALEZA II Sánchez Sánchez Oscar, Lima S., Ramos H. y Arreguín G.	Herrero, S.A.	Libro	$ 50.00

CIENCIAS SOCIALES	EDITORIAL		PRECIO
1. EL HOMBRE UNIVERSAL Barrera Valdés Francisco	Del autor	Libro	$ 52.00
2. CIENCIAS SOCIALES 2 Cárabes P. Jesús, Pardo F. Reid Martha y Flores J.	Progreso, S.A.	Libro	$ 48.00
3. CIENCIAS SOCIALES 2 Casanova Alvarez Francisco, Coordinador	Nuevas Técnicas Educativas, S.A.	Libro	$ 74.00

Esta plana reproduce la relación de libros de texto y cuadernos de trabajo, aprobados para el año escolar 1977 78, por el Consejo Nacional Técnico de la Educación y por la Comisión Permanente de Libros de Texto y de Consulta, y publicados en el Diario Oficial de la Federación de fecha 29 de Agosto del año en curso

Sector Comercio

INSTITUTO NACIO

de texto

XTO PARA SECUNDARIAS APROBADOS POR TECNICO DE LA EDUCACION

4.	DINAMICA DE LA VIDA SOCIAL González Blackaller Ciro E., Guevara L., Cedillo I. y Ramírez J. D.	Herrero, S.A.	Libro	$ 52.00
5.	CIENCIAS SOCIALES BASICAS González Medellín Francisco Javier, Maldonado L., Blanco Y. y Quintanilla R.	Trillas, S. A.	Libro	$ 55.00
6.	MEXICO EN LA EVOLUCION DE LA HUMANIDAD Jiménez Alarcón Concepción, Hernández M. T. y Romero M. L.	Herrero, S.A.	Libro	$ 48.00
7.	CIENCIAS SOCIALES DOS Silva Teresa, Andrade V., Christen M. y Vázquez J.	Trillas, S.A.	Libro	$ 55.00
8.	CIENCIAS SOCIALES SEGUNDO GRADO Vidales Ismael y coautores.	Limusa, S.A.	Libro	$ 58.00

BIOLOGIA		EDITORIAL		PRECIO
1.	BIOLOGIA 2 Batalla Zepeda Ma. Agustina y Méndez Ramírez Humberto	Kapelusz Mexicana, S,A.	Libro	$ 40.00
2.	BIOLOGIA 2 Batalla Zepeda Ma. Agustina y Méndez Ramírez Humberto	Kapelusz Mexicana, S.A.	Cuaderno	$ 20.00
3.	BIOLOGIA SEGUNDO CURSO Lima Gutiérrez Salvador y Sánchez Sánchez Oscar	Herrero, S.A.	Libro	$ 50.00
4.	BIOLOGIA SEGUNDO CURSO Lima Gutiérrez Salvador y Sánchez Sánchez Oscar	Herrero, S.A.	Cuaderno	$ 46.00
5.	BIOLOGIA 2 Reynoso Rodríguez Emma y Benítez de Lorival Emma	Continental, S.A.	Libro	$ 45.00
6.	BIOLOGIA DOS Rosado Daffny, Amador C., Acosta M., González A. y Mendoza O.	Trillas, S.A.	Libro	$ 50.00
7.	TRABAJOS EXPERIMENTALES DE BIOLOGIA Rosado Daffny, Amador C., Acosta M., González A. y Mendoza O.	Trillas, S.A.	Cuaderno	$ 40.00

TERCER GRADO

FISICA		EDITORIAL		PRECIO
1.	FISICA TRES Beltrán Virgilio y Braun Eliezer	Trillas, S.A.	Libro	$ 55.00
2.	FISICA III Contreras Campos Enrique	Cía. Edit. Impresora y Distribuidora, S.A.	Libro	$ 50.00
3.	LOS FENOMENOS FISICOS 3 Mosqueira R. Salvador	Patria, S.A.	Libro	$ 60.00
4.	FISICA BASICA Peña Cortés Desiderio	Trillas, S.A.	Libro	$ 32.00
5.	A B C DE FISICA Rincón Arce Alvaro y Rocha León Alonso	Herrero, S.A.	Libro	$ 35.00
6.	A B C DE FISICA Rincón Arce Alvaro y Rocha León Alonso	Herrero S.A.	Cuaderno	$ 35.00
7.	FISICA TERCER CURSO Rodríguez Higuera Xavier y coautores.	Esfinge, S.A.	Libro	$ 60.00

QUIMICA		EDITORIAL		PRECIO
1.	QUIMICA TEXTO, CUADERNO DE TRABAJO Y PRACTICAS Aguilar Loreto Guadalupe	Acuario, S.A.	Libro	$ 50.00
2.	QUIMICA III Contreras Campos Enrique	Cía. Edit. Impresora y Distribuidora, S.A.	Libro	$ 50.00
3.	QUIMICA TRES Linarte Lazcano Ricardo	Trillas, S.A.	Libro	$ 48.00
4.	FENOMENOS QUIMICOS 3 Mosqueira R. Salvador	Patria, S.A.	Libro	$ 55.00
5.	QUIMICA BASICA Peña Cortés Desiderio	Trillas, S.A.	Libro	$ 35.00
6.	A B C DE QUIMICA Rincón Arce Alvaro y Rocha León Alonso	Herrero, S.A.	Libro	$ 35.00
7.	A B C DE QUIMICA Rincón Arce Alvaro y Rocha León Alonso	Herrero, S.A.	Cuaderno	$ 35.00
8.	QUIMICA 3 Rodríguez Higuera Xavier, Magaña O. y Velasco M. C.	Esfinge, S.A.	Libro	$ 58.00

HISTORIA		EDITORIAL		PRECIO
1.	HOY EN LA HISTORIA González Blackaller Ciro E. y Guevara Ramírez Luís	Herrero, S.A.	Libro	$ 60.00
2.	NUESTRO MUNDO López Reyes Amalia	Continental, S.A.	Libro	$ 50.00
3.	HISTORIA TRES Vázquez Josefina, Tena T. y González F.	Trillas, S.A.	Libro	$ 55.00
4.	TERCER CURSO DE HISTORIA Ysunza Uzeta Salvador y Ogazón Herlinda	Del autor	Libro	$ 40.00

De acuerdo con el compromiso de la Cámara Nacional de la Industria Editorial con la Secretaría de Educación Pública los precios de esta lista estarán vigentes durante el presente año en todo el país, con excepción de los Estados de Sonora, Baja California y Baja California Sur, donde sufrirán un cargo por flete y costo de venta que en ningún caso excederá del 10 de los precios aquí señalados.

Quién es quién en los precios

UTILES ESCOLARES

AL 18 DE AGOSTO DE 1977

ARTICULO	Consupo	Papelerama de México	De Todo	Comercial Mexicana	Arena y Cía.	Gigante	Cía. Papelera escolar	Palacio de Hierro	La libertad	Aurrera	Woolworth	El Nuevo Mundo	Liverpool	La Helvetia	Sears	Dabo
CINTA ADHESIVA (rollo)																
Tesa Transparente 12 mm. x 10 m.	–	5.50	5.45	5.20	–	5.90	6.10	–	–	5.60	–	3.50 *	–	6.75	–	6.25
Scotch Mágica 12 mm. x 25 m.	–	14.60 *	15.45	14.80	15.06	17.50	15.90	15.39	–	16.50	17.80	–	–	18.40	–	17.25
Colores (Estuche cartón o aluminio)																
Berol Fantasy 12 colores	21.50	22.00	22.95	21.90	–	26.00	24.20	27.49	35.00	19.50 *	26.80	30.00	26.90	26.50	30.55	25.15
Berol Fantasy 24 colores	43.90 *	44.20	45.95	46.30	–	51.50	48.40	55.08	65.00	51.50	51.80	50.00	53.90	53.00	61.20	50.30
Berol Jungla 12 colores No. 476	5.30	5.60	4.95 *	5.80	5.60	6.50	6.10	11.88	13.00	6.50	12.00	6.00	–	5.70	6.80	6.35
Carmen 6 Crayones	2.60 *	2.70	2.65	2.70	2.60 *	3.10	2.90	–	2.60 *	–	3.50	3.40	3.15	3.20	–	3.05
Carmen 12 Crayones	4.10 *	4.80	4.95	5.00	4.60	5.60	8.30	7.20	5.00	5.60	5.80	6.30	5.90	6.00	–	5.50
Crayola 12 Crayones	–	3.80 *	4.95	5.20	–	4.60	5.20	3.82	–	4.60	4.80	–	–	–	–	4.35
CUADERNOS Y BLOCKS																
2001 c/espiral forma francesa 100 hojas	5.30 *	7.10	5.45	6.30	–	–	7.75	11.37	–	7.60	–	7.50	9.50	–	–	–
2001 c/espiral forma italiana 100 hojas	5.50 *	7.50	5.75	6.30	–	7.70	7.75	8.55	–	7.60	–	7.50	9.50	–	–	–
2001 c/espiral forma italiana imagen 100 hojas	7.40	8.50	7.25 *	7.50	–	9.30	9.30	10.71	–	9.20	–	8.00	12.60	–	–	–
2001 c/espiral forma italiana imagen 200 hojas	14.50	16.50	13.95 *	14.60	–	18.00	18.00	19.53	–	14.90	–	16.00	18.00	–	–	–
2001 c/espiral forma italiana 200 hojas	11.90 *	13.70	12.95	12.20	–	15.00	15.00	16.72	–	–	–	15.00	18.55	–	–	–
2001 profesional 100 hojas	10.50 *	12.10	11.45	18.80	–	–	13.20	14.76	–	12.90	–	13.00	–	–	–	–
2001 profesional mixto 100 hojas	10.90 *	12.90	11.95	11.40	–	–	14.05	15.97	–	–	–	13.00	–	–	–	–
2001 profesional color 100 hojas	12.50	12.90	11.95 *	13.40	–	–	14.05	15.97	–	–	–	15.00	–	–	–	–
2001 profesional imagen 100 hojas	11.50	14.20	12.50	12.60	–	15.50	15.50	10.34 *	–	15.30	–	15.00	14.00	–	–	–
Scribe engrapado forma francesa 100 hojas	5.10	5.20	4.75 *	5.50	–	5.50	6.15	–	6.30	7.30	5.80	6.50	6.50	–	5.50	5.85
Scribe engrapado forma italiana 100 hojas	5.10	5.20	4.75 *	5.50	–	–	6.15	–	8.00	5.50	5.80	6.50	6.50	–	6.30	5.85
Scribe c/espiral forma francesa 100 hojas	6.50 *	6.60	5.95	6.60	–	8.30	7.75	–	8.00	7.90	8.80	7.50	8.25	9.60	10.15	7.25
Scribe c/espiral forma italiana 100 hojas	6.50 *	6.70	6.95	6.60	–	8.90	7.75	–	8.00	7.90	8.80	7.50	8.25	9.60	10.00	7.25
Scribe c/espiral forma francesa e italiana 200 hojas	12.70 *	12.80	13.95	14.50	–	16.00	15.00	–	15.50	15.90	16.80	14.50	16.00	18.60	13.35	14.10
Scribe Profesional 40 hojas	6.90 *	7.00	8.40	9.60	–	8.80	8.25	–	8.50	9.90	9.90	7.50	10.55	12.50	10.85	7.75
Scribe Profesional 100 hojas	11.20 *	11.30	13.45	15.50	–	14.30	13.25	–	13.60	13.50	14.80	13.00	–	19.70	20.00	12.40
Scribe Profesional 100 hojas (color)	12.20 *	12.30	14.45	13.90	–	15.50	14.35	–	16.35	16.70	15.80	14.50	15.25	–	–	13.45
Scribe Mucha Vida 96 hojas (Libreta)	9.70 *	9.80	11.75	11.10	–	12.40	11.50	–	11.00	12.30	–	10.00	12.25	14.20	–	10.80
Scribe Mucha Vida 192 hojas (Libreta)	15.40 *	15.80	18.45	17.60	–	19.60	18.20	–	19.00	18.20	–	18.00	19.35	22.50	–	17.00
Scribe Marquilla 30 hojas (Block de dibujo)	12.50 *	16.20	16.50	16.90	–	18.90	17.70	–	13.25	13.70	–	19.50	–	21.90	23.25	16.60
Scribe No. 4700/3 80 hojas (Block carta)	8.20 *	8.30	8.95	9.40	–	10.40	9.65	–	10.00	10.20	10.50	10.00	10.25	12.50	12.65	9.00
2001 No. 2612/26421 80 hojas (Block carta)	7.50 *	8.80	6.95	7.70	–	9.60	9.60	10.74	–	9.50	–	10.00	11.90	–	–	–
JUEGO DE GEOMETRIA (Estuches)																
Baco colores No. 70	–	10.70	10.45 *	14.60	12.20	–	11.70	–	14.75	12.90	16.00	10.50	–	–	–	11.55
Baco transparente No. 5050	–	10.50	10.45 *	14.20	12.00	13.70	11.40	–	13.50	–	–	11.50	–	–	–	11.30
Baco transparente No. 5070	–	12.10 *	12.95	13.70	15.00	–	13.20	–	16.50	13.70	12.80	14.00	–	17.60	–	14.20
PLUMINES Y PLUMONES (Estuches)																
Bic colores cartera c/4	6.90 *	7.20	6.95	8.90	–	8.30	7.90	9.00	14.00	9.90	10.80	–	–	–	8.00	8.25
Bic colores cartera c/10	17.50 *	18.20	17.95	22.40	–	22.90	17.80	24.75	–	24.90	–	–	27.50	–	21.00	20.00
Pelikan Markana cartera c/10	–	22.00	24.95	26.90	20.50 *	–	24.00	26.73	–	–	–	–	23.00	27.00	–	22.50
Waterman Pincalfo 3010 cartera c/10	20.50 *	22.00	23.95	25.80	24.30	22.00	24.00	26.55	28.00	–	21.80	25.00	26.50	27.40	27.50	25.00
PEGAMENTOS																
Pritt contacto en tubo	8.50	8.00 *	9.95	9.40	9.50	9.90	12.90	9.81	–	9.90	9.80	10.00	–	10.20	9.45	8.75
Resistol contacto en tubo	7.40 *	9.80	7.95	11.30	–	7.50	8.40	–	15.00	9.90	9.50	10.00	–	8.85	–	–
Resistol escolar en tubo 30 g.	4.60 *	4.60 *	4.95	4.60 *	5.00	4.60 *	5.00	–	–	7.20	5.50	5.50	–	6.60	–	5.30
PLUMA BOLIGRAFO																
Bic M-250 punto med. transparente	1.80 *	1.80 *	2.10	2.25	–	2.50	1.95	2.45	2.50	2.50	2.50	2.50	2.20	2.70	2.30	2.00
Bic F-290 punto fino amarilla	2.10 *	2.10 *	2.45	2.60	–	2.95	2.30	2.88	–	2.90	2.80	2.90	2.90	3.15	2.70	2.50
Bic Fe contabilidad blanco	3.60 *	3.60 *	3.95	4.40	–	4.95	3.90	4.86	4.90	4.90	4.80	4.90	4.90	5.30	4.50	4.05
Waterman bolilápiz No. 657 punto med.	1.70 *	2.20	2.45	2.40	2.60	2.80	2.40	1.75	2.00	–	1.90	2.50	2.95	–	2.75	2.50
Waterman bolilápiz No. 945 punto extra fino	2.50 *	4.60	4.95	4.50	–	6.80	5.00	5.53	3.00	–	5.80	–	–	5.85	5.50	5.00
VARIOS																
Regla de Plástico Baco No. 5030 transparente 30 cm.	–	2.00 *	2.25	2.70	2.40	3.20	2.20	–	–	2.70	3.00	–	–	–	–	2.30
Sacapuntas de plástico Chateau	1.80	1.75	2.60	2.30	1.80	–	1.70 *	–	2.25	–	–	2.00	–	–	–	1.75

* Precio más bajo.

Direcciones: Arena y Cía., S.A., Ayuntamiento No. 36 Z.P. 1 / Central Papelera, Justo Sierra No. 17, Rep. de Argentina No. 11-C Z.P. 1 / Cía. Papelera Escolar, S.A., Calz. Tlalpan No. 449 Z.P. 13, Correo Mayor No. 111 Z.P. 1, Av. Jalisco No. 200, Z.P. 18, Manzanas No. 103, esq. Ave. Politécnico Nacional, Z.P. 14, / La Helvetia, S.A., Ave. 16 de Septiembre No. 41, Z.P. 1, / La Libertad, S.A., Ave. Hidalgo No. 105, Z.P. 13, / El Nuevo Mundo, Mesones 136-B, Z.P. 1, / Papelera Dabo, Mesones 146-A, Z.P. 1, / Papelerama de México, S.A., Dr. Lucio No. 102, edif. D-2 Z.P. 7, Calz. Tlalpan No. 1306, Z.P. 13, San Cosme No. 141-B, Z.P. 14 /

Sector comercio

Compare precios... nos beneficiamos todos

INSTITUTO NACIONAL DEL CONSUMIDOR

Lea la Revista del Consumidor. Suscríbase en Av. Insurgentes Sur Nº 1871 México 20 D.F. o al teléfono 550-47-55, Ext. 106. **BOLETIN No. 78 DISTRITO FEDERAL**

Quién es quién en los precios

Utiles escolares

AL 30 DE AGOSTO DE 1977

ARTICULO	Consupo Centros Comerciales	Cía. Papelera Escolar Viaducto	Comercial Mexicana La Villa y Pilares	De Todo Félix Cuevas	Gigante Vallejo y Misterios	Liverpool Insurgentes	Blanco FFCC Hidalgo	Dabo Mesones	Aurrerá FFCC Hidalgo y Aeropuerto	Sears Insurgentes y Lindavista	El Nuevo Mundo Mesones	Woolworth Centro, Lindavista e Insurgentes	La Libertad Hidalgo	La Helvetia Av. 16 de Sep.	Palacio de Hierro Centro e Insurgentes
CINTA ADHESIVA (rollo)															
Tesa Transparente 12 mm. x 10 m.	–	–	8.30	–	5.90	–	–	6.00	5.60 *	–	–	–	7.50	6.50	–
Scotch Mágica 12 mm. x 25 m.	–	–	–	–	–	15.45	–	16.55	–	–	–	8.50 *	–	18.40	–
COLORES Y CRAYONES															
Berol Fantasy 12 colores	18.90 *	24.20	–	19.40	20.90	21.75	21.90	24.15	19.50	19.50	–	26.00	30.00	22.00	30.55
Berol Fantasy 24 colores	42.50 *	–	42.75	42.85	42.90	43.50	–	48.30	51.50	61.20	–	51.80	–	44.00	61.20
Berol Jungla 12 colores No. 476	4.50 *	6.10	4.80	–	4.90	5.50	5.50	–	6.50	4.90	–	–	6.50	–	7.50
Carmen 6 Crayones	2.30 *	2.40	2.40	2.45	2.50	2.65	2.65	2.90	–	–	–	3.60	–	2.65	3.75
Carmen 12 Crayones	3.30 *	4.40	3.90	3.45	3.90	4.75	4.75	5.25	5.60	–	5.30	5.80	5.00	4.80	–
Crayola 12 Crayones	–	5.20	4.00 *	4.95	4.60	–	4.60	4.15	4.60	–	–	4.80	–	–	–
CUADERNOS Y BLOCKS															
2001 c/espiral forma francesa 100 hojas	5.30	3.05 *	6.30	7.25	–	6.40	6.35	–	7.60	–	–	–	–	–	9.60
2001 c/espiral forma italiana 100 hojas	5.50	3.75 *	6.30	5.75	5.40	6.40	–	–	7.60	–	–	–	–	–	9.60
2001 c/espiral forma italiana imagen 100 hojas	6.80	4.25 *	7.20	7.25	6.90	7.70	7.65	–	9.90	–	–	–	–	–	11.50
2001 c/espiral forma italiana imagen 200 hojas	11.60	6.85 *	11.85	13.45	11.50	12.35	12.50	–	14.90	–	–	–	–	–	21.70
2001 c/espiral forma italiana 200 hojas	13.20	–	14.60	12.50 *	13.50	14.85	14.90	–	17.90	–	–	–	–	–	–
2001 profesional 100 hojas	10.20	6.45 *	10.45	12.50	–	–	10.90	–	12.90	–	13.50	–	–	–	16.40
2001 profesional mixto 100 hojas	10.90	6.45 *	–	–	–	–	–	–	13.20	–	13.50	–	–	–	–
2001 profesional color 100 hojas	12.50	–	–	11.95	–	–	11.80 *	–	–	–	–	–	–	–	17.75
2001 profesional imagen 100 hojas	11.50	7.10 *	12.60	12.50	15.50	12.80	–	–	15.30	–	16.00	–	–	–	21.45
Scribe engrapado forma francesa 100 hojas	4.30 *	5.50	4.70	4.75	5.50	–	5.90	5.50	6.60	8.05	6.50	4.50	6.30	6.15	–
Scribe engrapado forma italiana 100 hojas	4.30 *	6.15	4.70	4.75	5.50	5.50	5.80	5.50	6.60	6.30	6.50	4.60	6.30	–	–
Scribe c/espiral forma francesa 100 hojas	5.70 *	6.50	6.50	6.95	5.90	6.00	8.40	6.95	6.90	–	7.50	7.80	8.00	7.90	–
Scribe c/espiral forma italiana 100 hojas	5.70 *	6.50	6.50	6.55	6.90	6.00	7.50	6.95	6.90	6.60	7.50	7.80	8.00	7.90	–
Scribe c/espiral forma francesa e italiana 200 hojas	11.40 *	13.50	13.90	13.95	11.90	11.60	14.50	13.50	16.60	13.35	15.00	–	15.50	15.40	–
Scribe Profesional 40 hojas	5.90 *	13.25	7.30	7.25	6.90	6.40	7.90	7.45	9.10	7.00	8.00	8.50	8.50	–	–
Scribe Profesional 100 hojas	9.50 *	11.20	11.60	11.65	14.30	10.25	12.90	11.90	13.50	13.00	13.50	13.80	13.60	–	–
Scribe Profesional 100 hojas (color)	10.10 *	12.90	10.60	–	11.90	11.10	13.90	12.90	15.60	–	15.00	14.80	10.35	–	–
Scribe Mucha Vida 96 hojas (Libreta)	8.70 *	10.35	16.60	10.95	9.50	8.90	17.90	10.35	12.70	9.80	11.00	16.40	12.00	14.20	–
Scribe Mucha Vida 192 hojas (Libreta)	13.90	16.40	17.50	17.55	16.60	14.05	17.60	16.35	17.20	9.80 *	16.50	25.90	–	18.70	–
Scribe Marquilla 30 hojas (Block de dibujo)	13.20 *	15.90	13.50	13.45	18.90	13.70	19.90	15.90	–	23.25	–	–	18.20	18.40	–
Scribe No. 4700/3 80 hojas (Block carta)	8.20 *	11.35	9.40	8.45	10.40	–	10.90	8.65	10.20	12.65	10.00	9.80	10.00	12.50	–
2001 No. 2612/-26421 80 hojas (Block carta)	6.60 *	14.80	7.70	–	9.60	–	7.90	–	–	–	10.00	–	–	–	11.95
JUEGO DE GEOMETRIA (Estuches)															
Baco colores No. 70	–	10.40	10.30 *	10.35	–	–	–	11.10	12.90	–	12.50	16.00	13.00	–	–
Baco transparente No. 5050	–	11.40	–	10.35 *	–	–	–	10.85	–	–	12.20	–	13.50	–	–
Baco transparente No. 5070	–	12.00 *	13.40	13.70	13.70	–	–	13.65	13.70	–	15.20	–	15.50	13.70	–
PLUMINES Y PLUMONES (Estuches)															
Bic colores cartera c/4	6.50 *	–	6.90	–	6.90	–	7.90	7.90	9.90	6.95	–	6.80	–	9.00	10.95
Bic colores cartera c/10	16.90 *	19.80	17.90	17.95	22.90	21.20	19.90	19.80	24.90	17.95	24.00	–	–	26.60	27.50
Pelikan Martans cartera c/10	–	24.00	22.40	22.45	–	25.75	–	21.60 *	22.50	–	–	–	–	28.80	–
Wearever Pincelín 3010 cartera c/10	19.80 *	22.00	20.45	23.95	27.00	23.75	23.90	24.00	21.90	–	25.00	21.80	25.00	27.40	–
PEGAMENTOS															
Prit contacto en tubo	7.95 *	–	9.40	–	9.90	9.85	–	–	12.90	8.00	–	9.80	9.50	10.20	10.90
Resistol contacto en tubo	6.50 *	–	7.80	–	–	7.95	8.90	8.20	9.90	–	10.00	–	–	–	–
Resistol escolar en tubo 30 g.	3.70	6.00	3.60 *	3.95	4.60	4.95	4.60	5.05	5.20	–	5.50	5.50	–	6.60	–
PLUMA BOLIGRAFO															
Bic M-250 punto med. transparente	1.70 *	1.95	2.00	2.10	1.80	2.15	1.95	2.00	2.50	1.80	–	3.50	2.50	–	2.75
Bic F-290 punto fino amarilla	1.90 *	2.30	2.40	3.95	2.10	2.45	2.25	2.30	2.90	2.10	–	2.80	–	–	3.20
Bic Fc contabilidad blanco	3.30 *	3.90	3.90	3.95	3.60	4.15	3.80	3.80	4.90	3.60	–	4.80	4.90	–	5.40
Wearever bolilápiz No. 657 punto med.	1.50 *	2.30	2.30	–	2.80	2.40	1.90	2.40	2.70	–	–	1.50 *	2.00	–	–
Wearever bolilápiz No. 945 punto extra fino	2.50 *	6.00	4.50	4.95	5.80	–	–	5.00	5.70	–	–	5.80	–	5.85	–
VARIOS															
Regla de Plástico Baco No. 5030 transparente 30 cm.	–	2.20 *	2.20 *	–	3.20	–	–	2.20 *	2.70	–	3.00	–	2.50	3.00	–
Sacapuntas de plástico Chateau	1.80	1.70 *	–	–	–	–	–	1.70 *	–	–	–	–	–	–	–

* Precio más bajo Nota: Para obtener los precios que aparecen en esta plana, se compararon los artículos en cada uno de los centros de venta.

Sector comercio

INSTITUTO NACIONAL DEL CONSUMIDOR

Lea la Revista del Consumidor. Suscríbase en Av. Insurgentes Sur Nº 1871 México 20 D.F. o al teléfono 550-47-55, Ext. 136. BOLETIN No. 96 DISTRITO FEDERAL

Estudio Comparativo

Refrigeradores

• *Diferencias cualitativas que no justifican las fluctuaciones de precios*

Refrigeradores son aquellos aparatos que están diseñados para operar a temperaturas entre 0° y 7°C. Pueden tener en su interior un compartimiento más o menos pequeño que sirva como congelador.

Los congeladores, específicamente, son aparatos que operan a temperaturas menores de 0°C.

En relación a su deshielo, ambos aparatos se clasifican en manuales, cuando se inicia y se termina en esta forma la remoción de la escarcha que se acumula sobre el evaporador; semiautomáticos, cuando se comienza el deshielo en forma manual pero la terminación es automática; éstos últimos tienen un sistema de drenaje para conducir al exterior el agua de deshielo. Y, por último, automáticos, cuando el deshielo se inicia y termina por sí mismo.

El refrigerador no es un lujo

Según una investigación realizada por el Instituto Nacional del Consumidor (INC), 78 por ciento de los hogares pertenecientes a los estratos bajos de la población de la ciudad de México, 88 de los medios y 100 por ciento de los altos, posee refrigerador.

La necesidad de disponer de alimentos frescos en un momento dado y de conservar los sobrantes a salvo de descomposición durante un tiempo razonable, principalmente, convierten al refrigerador bien empleado, en un defensor de la economía hogareña y justifican hacer un esfuerzo por adquirirlo.

Generalidades

Los refrigeradores que se fabrican en México por lo general funcionan bien pero su eficiencia, dadas las variaciones habituales de clima y energía eléctrica, no es la misma en cualquier parte de la República. Estos aparatos tienen una duración aceptable y el costo de su servicio, por lo general, no es superior a las posibilidades presupuestales de los usuarios.

Condiciones de compra

Una inmensa mayoría de los compradores de estos artículos (96 por ciento) los adquiere nuevos. Por otra parte, sólo el 28 por ciento de los entrevistados por el INC lo obtuvo a crédito, tal vez por evitar la "confesión" a que son sometidos los solicitantes del mismo y lo exagerado de los requisitos.

De las dieciséis tiendas encuestadas doce imponen 10 por ciento de enganche; dos, 15 por ciento; y las dos restantes, 20 por ciento. Los plazos varían de 3 a 24 meses.

Por su lado, el interés anual que los comerciantes aplican en las operaciones a crédito, varía de 1.14 a un máximo de 2.7 por ciento. La mayoría de los almacenes cobra ese interés sobre saldos insolutos, pero las hay que lo exigen sobre el saldo global, contraviniendo lo estipulado por el Artículo 25 de la Ley Federal de Protección al Consumidor.

Asimismo, se conceden bonificaciones por pronto pago en 14 de las 16 tiendas, en tanto que 11 de ellas incluyen gastos de cobranza. Por último, tres proveedores estipulan en los contratos que se pagarán intereses moratorios que van del uno al dos por ciento.

Garantías comerciales

Todas las marcas de refrigeradores estudiadas por los técnicos del INC otorgan una garantía mínima de seis meses. Las reparaciones posteriores a ese lapso no son frecuentes por lo que no representan problemas para el consumidor. De las tiendas encuestadas, cuatro la otorgan por 6 meses, una por 10 y las 11 restantes por un año. Además, existen tres almacenes que ofrecen garantía de 5 años sobre el motor.

Por otra parte, algunos consumidores (1.6 por ciento), adquieren la llamada "Póliza de Servicio" para cubrirse contra piezas defectuosas que se suponen ya protegidas por la garantía normal del aparato. *Esta compra adicional ocasiona un gasto innecesario.*

¿Cuáles son las marcas preferidas?

Los resultados obtenidos en el INC indican que en la actualidad, cinco marcas abarcan el 73 por ciento del mercado. Estas son, por orden de importancia: General Electric, IEM, Kelvinator, Mabe y Acros.

En 1980 se venderán más de 600 mil refrigeradores

En 1975, la producción nacional de estos aparatos fue de 454 mil 588 unidades, que arrojaron una cifra de negocios de mil 306 millones de pesos. El costo promedio por unidad fue de 2 mil 875 pesos. Se estima que para el

año de 1980 se venderán más de 600 mil unidades.

Si consideramos que estos aparatos tienen una vida estimada de 10 años, y la producción se mantuvo constante en ese mismo lapso, llegaremos a la conclusión de que existen en operación algo más de dos millones y medio de unidades hoy en día en el país.

Mal uso del refrigerador

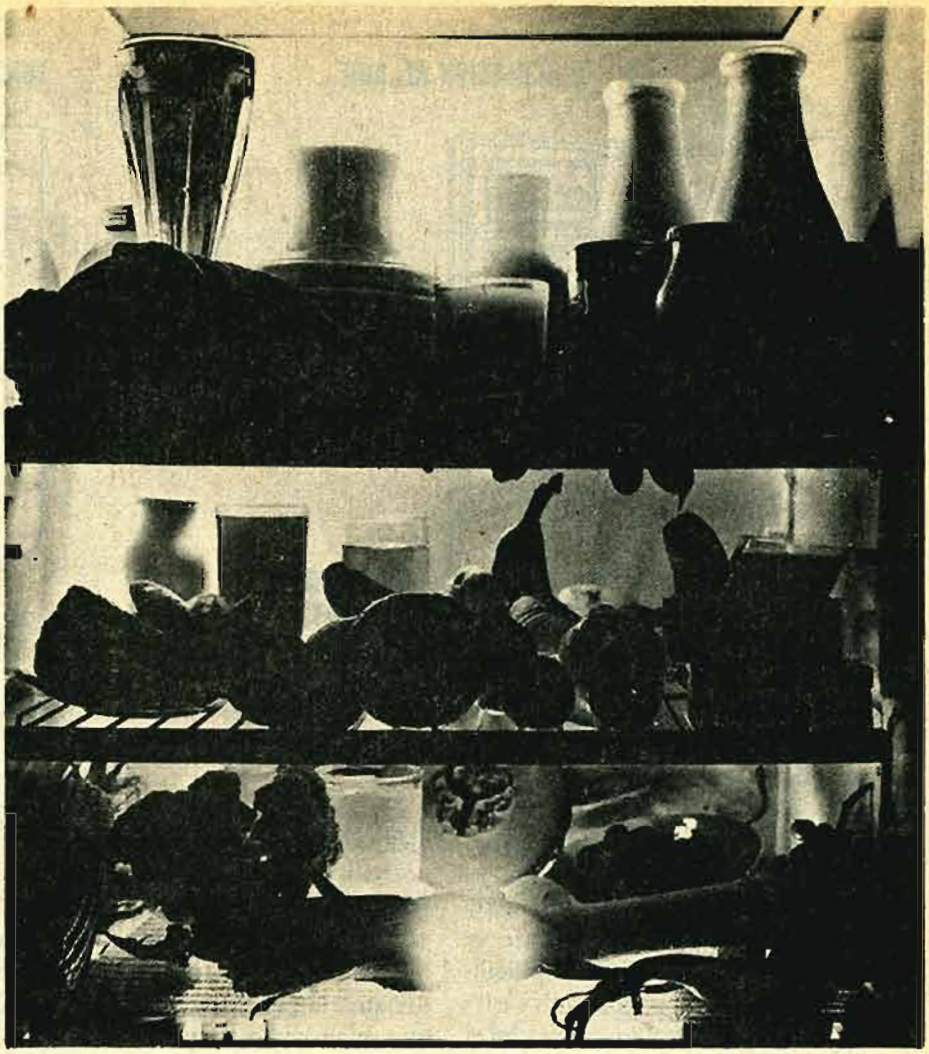
La información obtenida de los propios usuarios ha revelado que un gran porcentaje de ellos no hace buen uso de su aparato: lo tienen en lugares inadecuados (al sol o junto a la estufa); no lo deshielan en los tiempos precisos; no ajustan debidamente el control automático de temperatura, etcétera. Consecuentemente, este producto consume más energía de la necesaria y hasta llega a tener descomposturas (50 por ciento de ellas en el sistema de refrigeración) debido a operaciones forzadas. Estas pueden imputarse, además de la mala utilización, a condiciones adversas de voltaje y de clima.

Si todos los aparatos que existen actualmente en el país fueran empleados adecuadamente, podría haber un ahorro en el consumo de corriente eléctrica de hasta un peso diario por unidad. Pero en el supuesto caso de que el ahorro fuera sólo de 10 centavos, y que únicamente 20 por ciento de los aparatos requirieran un ajuste en sus condiciones de uso, la economía de energía en conjunto sería equivalente a 50 mil pesos diarios, o sean 18 y cuarto millones de pesos al año.

Pruebas técnicas de laboratorio

Los investigadores del INC realizaron diversas pruebas técnicas en 20 refrigeradores de las marcas y modelos preponderantes en el mercado. Todas estas unidades tienen una capacidad entre 199 y 284 decímetros cúbicos; son, por otro lado, las más representativas en lo que a ventas se refiere.

Los aparatos de tamaño medic cuentan con el mercado más competido. Los precios son más restringidos y el fabricante debe obtener las mejores características a pesar de sus limitaciones. Estas condiciones lo obligan a veces a buscar soluciones audaces de



fabricación que implican, en no pocas ocasiones, un riesgo cualitativo.

Condiciones de seguridad eléctrica

Resultaron satisfactorias solamente en la marca Acros. Todas las demás, tienen, por una razón u otra, algún inconveniente. Por ejemplo, el cordón de alimentación viene sujeto inadecuadamente en todos los aparatos revisados, salvo Acros y Kelvinator, lo que podría ser causa, a la larga, de descomposturas, menoscabo de la seguridad o aumento inesperado de consumo de electricidad.

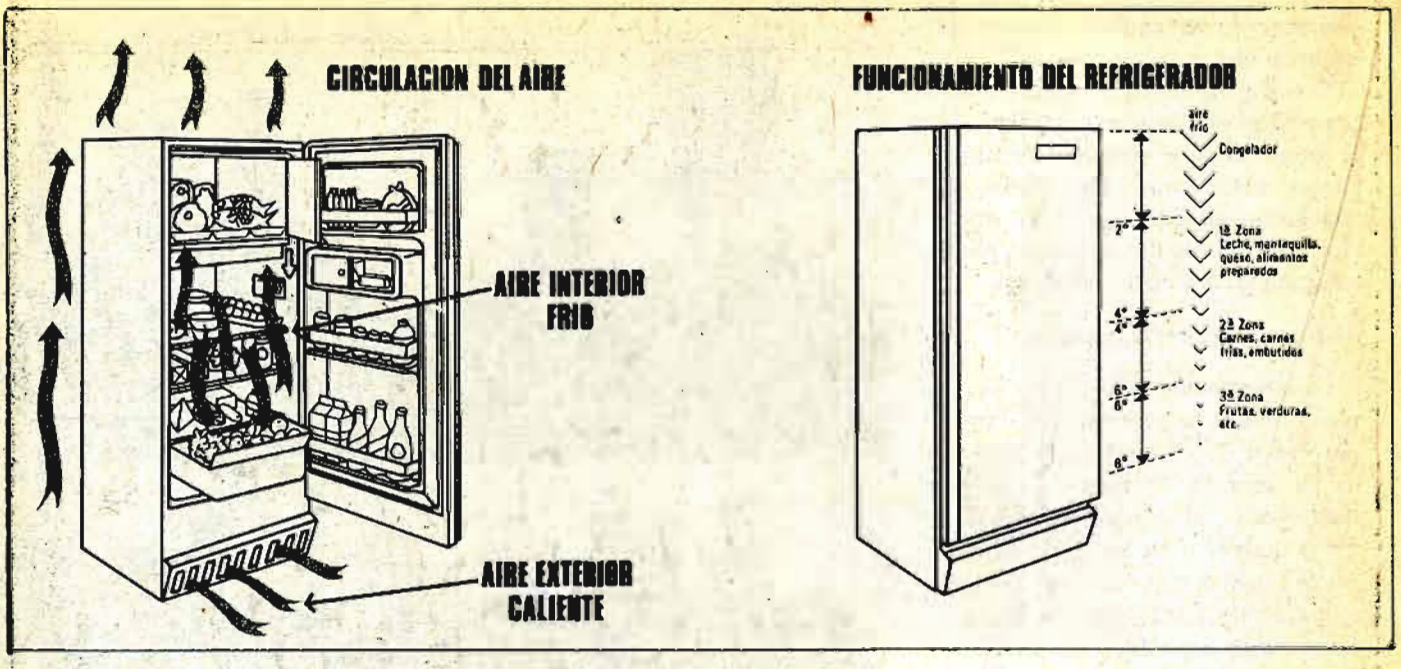
Asimismo, y con excepción de Supermatic y Acros, las otras marcas revelaron desviaciones en el cumplimiento de los requisitos normativos de seguridad de partes eléctricas en el casquillo de la lámpara interna de alumbrado. La marca IEM arriesga, además, su foco a la ruptura accidental, pues carece de cubierta de protección.

Las marcas IEM, Mabe y Supermatic exponen las terminales del capacitor, que son partes peligrosas en la zona del moto-compresor, al contacto accidental.

Es de justicia mencionar que, con excepción de Cabhers, todos los fabricantes han tomado ya medidas para la corrección de estos defectos de sus aparatos, al comunicárseles las observaciones respectivas.

Pruebas de funcionamiento

La prueba más representativa del comportamiento de un refrigerador es la que denominaron los investigadores "rapidez de enfriamiento". Todo aparato de estos enfría, tarde que temprano, determinada cantidad de alimentos. Si son pocos estos últimos, rápidamente; si son muchos, se demorará más. Pero siempre resultará eficaz si cuenta con un buen aislamiento térmico y un sistema refrigerante bien diseñado.



Para efectuar la prueba de rapidez de enfriamiento, se hizo funcionar el refrigerador a una temperatura crítica de 43°C, como si estuviera en el trópico, y se graduó luego a su máxima capacidad.

Los expertos consideran que todo refrigerador aceptable debe abatir la temperatura en su interior en un tiempo menor a siete horas (a menos de 0° en el congelador y de 7° o menos en el compartimiento refrigerado). La mayoría de los modelos estudiados cumplieron con el requisito: las marcas Mabe 1082 y 1092, RGA 109 de General Electric, 10852 y 11052 de Kelvinator, y Supermatic 9050 lo logran en menos de tres horas. Los IEM 85 y 99 en menos de cuatro horas y media; los modelos 105 DS de Cabhers y 68 de Acros lo alcanzaron en menos de cinco y media; sólo el Acros RL-110 requiere más tiempo del previsto.

La "rapidez de enfriamiento" es independiente de la temperatura más baja a que pueda llegar un refrigerador, y resulta muy importante para la refrigeración de los nuevos alimentos que se van introduciendo, el número de veces que se necesite abrir la puerta, la elaboración de hielos y la velocidad con que se requiera enfriar un alimento determinado.

De los controles automáticos (Termostatos)

Otra característica importante del refrigerador es la temperatura que es capaz de sostener el aparato, operando libremente sus controles automáticos.

En climas templados (21°C) todos alcanzan fácilmente las temperaturas normales de operación, en todas las posiciones del termostato, existiendo la tendencia a un funcionamiento demasiado frío cuando se coloca al máximo la perilla de control. A menos que se corrija esta posición, la temperatura seguirá bajando y puede quedar bajo cero el compartimiento de alimentos, lo que es impropio para un refrigerador, pues podría deteriorar ciertos alimentos.

Para evitar temperaturas demasiado bajas, se debe colocar la perilla en su más baja graduación; pero si aún así enfría demasiado, se puede recurrir a un ajuste adicional con el llamado "deflector de circulación interna" (o deflector de deshielo).

De este modo, todos operan satisfactoriamente, con la temperatura del congelador ligeramente por debajo de 0°C y el compartimiento de los alimentos un poco por debajo de 7°C.

En climas calurosos (32°C) o extremadamente cálidos ningún refrigerador opera tan fácilmente, existiendo la tendencia hacia un funcionamiento con frío insuficiente. La perilla del termostato suele encontrarse en su posición máxima. (Para verificar el funcionamiento de los aparatos en sitios calurosos, las pruebas se realizaron a temperaturas externas de 43°C).

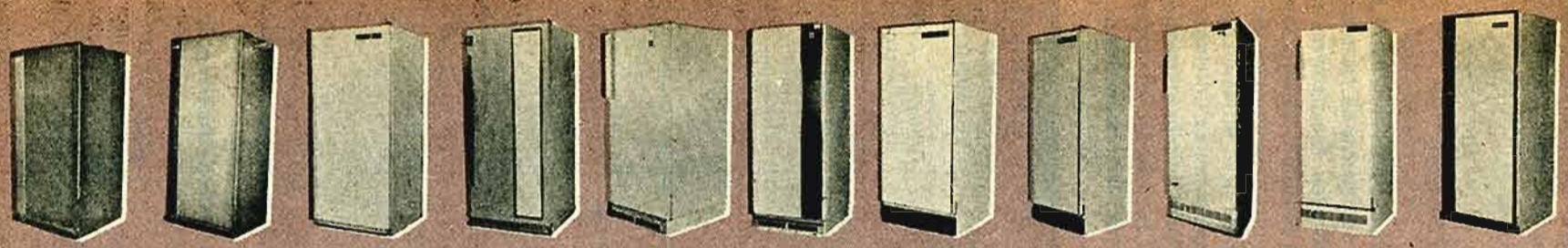
En estas condiciones, los técnicos del INC observaron que el modelo RL 110 de Acros no alcanza el frío necesario en el compartimiento de alimentos, a pesar de tener aceptable temperatura en el congelador. En cambio, los Mabe R-1092 y R-1082, el RGA 109V de General Electric, los 10852 y 11052 de Kelvinator y el Supermatic 9050, registraron un buen comportamiento al llegar a las condiciones esperadas en menos de tres horas. También registraron un aceptable rendimiento, aunque en tiempos de tres a seis horas, el Acros RL 68 y los modelos 85 y 99 de IEM.

Elaboración de cubos de hielo

Este trabajo es una carga significativa para cualquier refrigerador que opere con clima caluroso exterior. Si la intentamos cuando el aparato ha alcanzado un buen punto de enfriamiento, es relativamente fácil lograrlo en un tiempo aproximado de tres horas.

Si las charolas son de plástico, será más lenta la formación. En este caso se requieren de cuatro a cinco horas.

En un clima extremadamente cálido y con refrigerador no enfriado previamente, sólo se conseguirá hielo en tiempo razonable, en aparatos que vengan equipados con charolas de lámina. Algunos modelos Supermatic y Kelvinator traen este tipo de pieza; todos los demás las ofrecen de plástico. En los aparatos Acros 68 y 110, Ca-



MARCA			ACROS		CABHERS	GENERAL ELECTRIC	I E M		KELVINATOR		MABE		SUPER MATIC
MODELO			RL-68	RL-110	105-DS	RGA-109	85	99	10852	11052	R-1082	R-1092	9050
PRECIO DE CONTADO ($)			5495 a 6331	4500 a 8467	5,090 a 6656	6293 a 7643	3835 a 6274	4765 a 7910	4360 a 5814	4305 a 8041	5749 a 7380	5680 a 7675	6698 a 8811
CARACTERISTICAS DE OPERACION	SEGURIDAD ELECTRICA	INTERIOR	○	○	●	◒	◒	◒	◒	◒	◒	◒	○
		EXTERIOR	○	○	○	○	◒	◒	○	○	◒	◒	◒
	RAPIDEZ DE ENFRIAMIENTO		5:30 hrs	Mayor de 7 hrs	4:40 hrs	2:10 hrs	3:10 hrs	4:30 hrs	2:07 hrs	2:47 hrs	2:15 hrs	2:15 hrs	2:10 hrs
	MAXIMO ENFRIAMIENTO	CONGELADOR	–9°C	–7°C	–6°C	–17°C	–6°C	–2°C	–20°C	–18°C	–18°C	–21°C	–12°C
		REFRIGERADOR	7°C	10°C	4°C	0°C	5°C	7°C	1°C	3°C	1°C	2°C	0°C
	COSTO POR DIA (1) DE OPERACION ($)		0.58 a 2.22	0.49 a 2.30	0.72 a 3.25	0.55 a 2.45	0.63 a 2.65	0.60 a 2.72	0.46 a 1.27	0.76 a 2.13	0.55 a 2.69	0.74 a 3.10	0.58 a 2.57
VOLUMEN INTERIOR (LITROS) (2)	TOTAL DEL GABINETE		194	307	305	236	257	305	229	272	235	263	258
	CONGELADOR		24	41	27	28	22	22	28	28	28	28	28
	CHAROLA PARA CARNES		7	10	7	7	12	12	9	9	7	7	12
	ZONA DE PARRILLAS		108	160	135	91	106	151	84	115	94	116	119
	LEGUMBRERA		NO TIENE	23	21	17	20	20	19	19	15	15	15
	ANAQUELES PUERTA		36	54	44	34	32	42	39	47	34	39	39

○ Cumple requisitos normativos de seguridad eléctrica.

◒ Existe incumplimiento en los requisitos de seguridad eléctrica; se espera, no obstante, que hayan sido corregidos por el fabricante.

● Existe incumplimiento en los requisitos de seguridad eléctrica; se ignora si han sido corregidos.

Si desea alguna información adicional sobre refrigeradores llame al teléfono: 550-47-55 Ext.: 128

(1) A tarifa media de $ 0.85 por kilowatt hora.

(2) Un litro = un decímetro cúbico.
142 decímetros cúbicos = 5 pies cúbicos.

Otras Marcas:	Marca	Fabricada por
	Admiral	Mabe
	Astral	"
	Citlali	"
	DM Nacional	"
	Mayson	"
	Sears	"
	Leonard	Kelvinator
	Videoven	"

bhers 105 y el IEM 99, resultó imposible la cristalización del agua.

Consumo de energía

El refrigerador de menor consumo eléctrico tuvo, en las condiciones más favorables, un gasto diario de 46 centavos; en tanto que el de mayor consumo, en las condiciones más desfavorables, alcanzó un gasto de 3.25 pesos diarios.

Observaciones generales

Las bisagras de las puertas del General Electric, Cabhers, Mabe, Supermatic y Acros son las más recomendables, pues permiten el asentamiento suave y alineado del empaque magnético.

La ubicación de la perilla del termostato más adecuada, por su cercanía a la puerta, es la de todas las marcas excepto IEM y Mabe, que la tienen al fondo.

En cuanto a las legumbreras, las más recomendables son las de plástico con tapa sellada, porque logran una mejor conservación. La tapa de cristal es frágil.

El corazón de su refrigerador

Lo es el motocompresor, pero resulta antiestético y por eso se le oculta en la parte inferior trasera, en donde a veces se le escatima espacio.

En las marcas General Electric, y un poco menos en la Cabhers, se le orilla al exterior del aparato, quedando expuestos los cables y las tuberías de gas a un eventual maltrato.

El vital termostato

La graduación que permite el termostato de cualquiera de los refrigeradores estudiados, es solamente una guía, pero el consumidor nunca sabe a qué temperatura se encuentra. Sería, por lo tanto, de gran utilidad que los fabricantes pensaran en adicionar un termómetro en el interior (parte media del aparato) para poder ajustar más adecuadamente la temperatura.

REFRIGERADOR		TEMPERATURA DE CONSERVACION	DURACION APROXIMADA DE PRODUCTOS EN REFRIGERACION				
			1 a 3 DIAS MAX.	3 a 5 DIAS MAX.	5 a 8 DIAS MAX.	8 a 15 DIAS MAX.	15 a MAS DIAS
CONGELADOR	CONGELADO	-15°C 0°C		Pasteles helados.			Pescados y Mariscos frescos
CHAROLA DE CARNES O DE DESHIELO	CONGELADO	-5°C 0°C			Pollo	Carnes frescas: res, cerdo, caballo, ternera, cabrito.	
ZONA 1	ENFRIADO	2°C 4°C	Leche Carnes para el día. Jugos de fruta	Flanes Postres y Sopas preparadas con leche	Yogurt	Queso fresco Crema	Mantequilla Huevos
ZONA 2	ENFRIADO	4°C 6°C	Guisados Ensaladas. Descongelamiento de carnes. Masa para tortillas. Tortillas.	Sopas preparadas. Pescados Preparados. Pastas Preparadas.	Carnes frías	Embutidos Gelatinas. Frijoles guisados.	
ZONA 3	ENFRIADO	6°C 7°C	Papaya, Sandía, Melón, (con cáscara), fresa, tunas (sin cáscara); toda fruta que haya sufrido un cambio en su estructura original (sin cáscara, partida, etc.)	Uva, Flor de Calabaza, durazno chabacano, chirimoya; aguacate, jitomate, alcachofas, apio, lechuga.	Mango, guayaba, manzana, pera, tomate, (sin cáscara), calabaza, higo, acelgas, verdolagas; col, coliflor, rábanos, chícharos, zanahoria.	Ejotes Hongos	

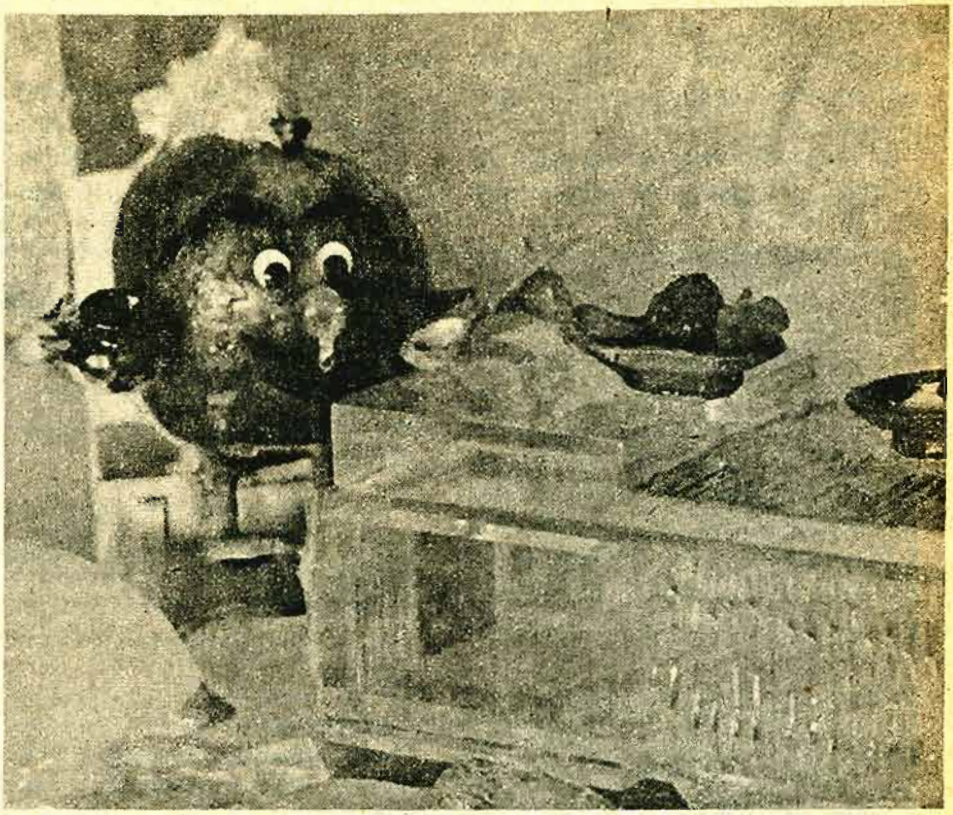
NOTA: **Productos que no necesitan refrigeración.**- Productos enlatados y embotellados (excepto aquellos que especifiquen en su etiqueta que se mantenga en refrigeración), así como los siguientes:

Legumbres, hortalizas y tubérculos	Cebolla Papa Ajo Chiles Tomate Cilantro	Perejil Nopales Camote Nabo Betabel	Frutas Cítricas	Limón Naranja Mandarina Toronja Lima Tejocote	Perón Tamarindo Jamaica	Fruta Variedad	Plátanos Sandía Melón Papaya Mamey

* Para ajustar mejor la temperatura de su refrigerador, puede instalarse un termómetro. Coloque la perilla de modo que éste registre la temperatura adecuada, de acuerdo con la zona en que se encuentre colocado.

(*) Para un mejor ajuste de la temperatura de su refrigerador puede instalarse un termómetro de bajo costo en la zona elegida. Si la temperatura que indique este último aparato es más alta que la necesaria, muévase la perilla en dirección del enfriamiento.

Conclusiones



- La mayoría de los productores de refrigeradores se encuentran establecidos en el área metropolitana de la ciudad de México.
- Los refrigeradores que actualmente tienen mayor demanda en el mercado, son los de capacidad nominal que fluctúa entre los 199 y 284 decímetros cúbicos.
- Las marcas que tienen mayor participación en el mercado nacional de refrigeradores son: General Electric (19%), IEM (14%), Mabe (14%), Kelvinator (14%) y Acros (12%).
- Se estima que para 1980 la producción de refrigeradores alcanzará una cifra superior a 600 mil unidades, con un valor del orden de mil 841 millones de pesos.
- La extensa variedad de precios existentes en el mercado es debida, en parte a las diferentes características financieras de cada distribuidor.
- Más de la cuarta parte de los consumidores entrevistados recurrió al crédito para adquirir su aparato.
- La publicidad existente sobre refrigeradores resulta, en la mayoría de los casos, insuficiente para informar al consumidor.
- El consumidor, las más de las veces no utiliza racionalmente su capacidad de compra.
- La capacidad volumétrica que se anuncia en los refrigeradores corresponde aproximadamente al volumen bruto de todo el gabinete interior.
- No existe posibilidad razonable de representar una capacidad neta refrigerada porque ésta depende de la clase, cantidad y forma de alimentos, así como de su acomodo dentro del compartimiento.
- La mayoría de los refrigeradores tienen garantía respaldada por el fabricante, de un año para su gabinete y partes. (Supermatic sólo da 6 meses). En el sistema de refrigeración todos otorgan un año de garantía y General Electric la concede por 5 años.
- Con excepción de Acros, todos los demás aparatos revelaron pequeñas deficiencias en su confiabilidad eléctrica, pero en todos los casos rápidamente se adoptaron las correcciones pertinentes.
- Los cordones de alimentación son de longitud restringida en general y más acentuadamente en Mabe y Supermatic.
- La rapidez de enfriamiento es muy variable entre los diferentes tamaños y modelos. Es aceptable en la mayoría, pero podría mejorarse, sobre todo en las marcas Acros y Cabhers.
- Todos los refrigeradores son aptos para operar satisfactoriamente a temperaturas frías templadas o moderadamente calurosas. En climas extremadamente calurosos, los tamaños chicos funcionan confiablemente, los de mayores medidas alcanzan a cumplir los requisitos con poco margen, excepto el Acros RL-110.
- Ningún refrigerador tuvo problemas "de sudado", pero se observaron ligeras deformaciones en el empaque de las puertas de aquellos que no tienen bisagras de proyección; por lo que se asume que con el tiempo pueda presentarse dicho problema.
- Es más conveniente que el termostato y la luz interior estén colocados al frente y hacia un lado por facilidad de operación o reparación.
- Solamente IEM ofrece el foco expuesto a la rotura.
- Las tapas de cristal de las legumbreras son, por lo general, frágiles.
- El fondo interior de los gabinetes de alimentos no es hermético en todas sus partes. De esta manera no queda protegido de un derrame involuntario que pueda introducir sustancias indeseables a los aislamientos.
- La parte trasera o zona del compresor no está suficientemente protegida, y no se ha procurado evitar ángulos metálicos que perjudiquen la pared de la casa del usuario.
- El consumo eléctrico diario de un mismo refrigerador, aplicando la tarifa media de 85 centavos por kwh es entre $0.46 y $3.25 aproximadamente. Las cifras menores se logran con el ajuste adecuado de temperatura, ligeramente menores de 0°C en el congelador y 7°C en el compartimiento de alimentos. Mayor enfriamiento del necesario hace que suba el gasto. En climas calurosos se consume más energía; un uso adecuado lo hace más económico.
- En todos los tamaños medianos, de 199 a 283 decímetros cúbicos (7 a 10 pies cúbicos), se utiliza compresor de 1/8 de caballo. Las diferencias de gasto eléctrico son similares. El ahorro está más bien en el uso adecuado y depende del clima del lugar.
- Hay alimentos que necesitan refrigeración y otros que, no necesitán-

dola pueden desearse enfriados. Muchas veces se usa el aparato para almacenar alimentos que no requieren enfriamiento, con el consiguiente gasto innecesario.

• Todos los refrigeradores están diseñados para operar con voltaje entre 110 y 140 volts. Cualquier variación fuera de este rango puede hacerlos operar deficientemente.

• Algunos refrigeradores tienen parrillas que exponen filos cortantes.

• Las indicaciones en las perillas de control no son suficientes para que el consumidor ajuste las temperaturas requeridas en su aparato.

• No existen normas nacionales de calidad en refrigeradores. Estos se elaboran con mucha amplitud de propiedades que dificultan una evaluación técnica comparativa.

Recomendaciones al consumidor

• Si su aparato es recién adquirido reporte, tan rápido como la detecte, cualquier irregularidad que observe durante su uso normal. Recuerde que la Ley Federal de Protección al Consumidor le concede un plazo de *dos meses* para su reparación gratuita, su reposición o incluso la devolución del importe.

• **Haga valer su garantía a entera satisfacción. Recuerde que durante el periodo cubierto por ese documento no es necesario adquirir una póliza de servicio adicional. Tenga presente que, por lo general, los defectos de un refrigerador aparecen durante la vigencia de la garantía y es remota una descompostura posterior.**

• Instale su refrigerador en lugares en los que no den los rayos del sol a ninguna hora, ni sitios cercanos a enseres calientes como la estufa, radiador, calentador, etcétera.

• **Mantenga su refrigerador en un espacio ventilado, separado de las paredes por lo menos dos centímetros a los lados, y diez del respaldo y la parte superior. Tampoco debe estar expuesto a corrientes de aire.**

• Limpie su aparato periódicamente sin usar agua caliente ni solventes químicos como gasolina, thinner, petróleo, etcétera. Tampoco emplee materiales que lo rayen como fibras metálicas o de plástico, espátulas, cuchillos y demás.

• **Deshiele frecuentemente su aparato, esto es en cuanto la capa de hielo de su congelador exceda de medio centímetro de espesor. Recuerde que debe dejar suficiente espacio vacío entre los alimentos, para la adecuada circulación del aire.**

• No introduzca alimentos calientes; espere a que se enfríen fuera del aparato. Tampoco gaste espacio y energía eléctrica en alimentos que no requieran refrigeración.

• **Para evitar que su refrigerador huela mal, coloque los alimentos de olor fuerte dentro de bolsas de plástico, o envuélvalos en papel de aluminio. Asee el interior del aparato en cuanto ocurra un derrame; porque si el fondo del mismo no es hermético, puede escurrirse el líquido a los aislamientos y después transmitir mal olor que sólo podría eliminarse por medio de una reparación costosa.**

• En caso de reparación fuera del periodo de garantía, asegúrese de la capacidad técnica y seriedad de la persona encargada de realizarla. *Solicite invariablemente la garantía por escrito de la reparación;* cerciórese de que se especifica claramente en qué consiste y por cuánto tiempo.

• **Para un mejor funcionamiento y economía, procure abrir su refrigerador sólo durante el tiempo estrictamente necesario.**

• Debe destinarse un tomacorrientes exclusivamente para su aparato. Evite entonces, las extensiones y las clavijas múltiples.

• **Si es necesario reemplazar el foco interior, tome la precaución de desconectar previamente su refrigerador.**

• No intente despegar algún alimento del congelador, utilizando un instrumento cortante o punzante (cuchillo o picahielo). Puede dañar el sistema de enfriamiento y originar una costosa reparación.

• **Cierre bien las puertas de congelador y legumbrera; y coloque las parrillas en su lugar antes de cerrar la puerta del refrigerador.**

Recomendaciones para seleccionar un refrigerador

• La capacidad de las diferentes zonas del aparato deben estar de acuerdo con el volumen de alimentos que usted acostumbra adquirir periódicamente; con la clase de los mismos, así como con el lugar en que deban acomodarse. Elija el que mejor se adapte a sus necesidades de espacio.

• **Tenga en cuenta que las partes eléctricas deben estar bien protegidas para la seguridad de quienes manejan el aparato.**

• Recuerde que la "rapidez de enfriamiento" es un índice muy importante para el funcionamiento eficaz de este artículo. Si el clima del lugar en que usted vive es muy caluroso, le conviene un refrigerador que logre menores temperaturas en la posición de "máximo enfriamiento".

• **En cuanto a la economía, escoja el aparato que le rinda menor costo por día de operación; y para obtener el mejor precio de compra, no se deje llevar por el primer impulso. Compare precios en los distintos canales de distribución: a veces existen grandes diferencias entre uno y otro.**

Las vacunaciones en la infancia

En medio de un mundo de desnutrición, amibas, microbios y parásitos, la niñez mexicana lanza un S. O. S.

El ser humano es un esclavo de las enfermedades. Eso lo sabemos todos.

Ya sean de índole congénita, hereditaria o adquiridas por contagio, exceso o escasez de la alimentación, demasiada o poca actividad física, es necesario educarse para vivir con las propias limitaciones físicas y, lo que es más importante, aprender a prevenir las consecuencias.

Desde luego que no todas las enfermedades que atacan al hombre se pueden atacar anticipadamente. Una buena cantidad de ellas, sin embargo, y quizá las que más acosen por ser de índole contagiosa, pueden controlarse por medio de la vacunación.

¿Cómo y por qué el uso de vacunas orales o de jeringas y agujas llegan a evitarnos ciertas enfermedades? Antes de responder a esta pregunta cabe otra: ¿de dónde surgió el concepto?

Contestando la segunda se puede aclarar que las vacunas están dentro del campo de la llamada medicina preventiva, la cual no es ninguna cosa nueva.

Ya los chinos hace aproximadamente cuatro mil quinientos años, escribieron su famoso "Nei-Ching", en el cual anotaron, por primera vez, conceptos de medicina preventiva que al paso de los años siguen vigentes. En este famoso y antiguo tratado se decía por ejemplo: "tratar de curar las enfermedades una vez que éstas se han manifestado en el paciente, es como empezar a preparar el armamento y adiestrar un ejército, después de que se ha declarado la guerra al enemigo". No cabe duda, entonces, de que el tema nació hace miles de años.

Pero no fue, sino hasta el siglo pasado, principalmente desde los trabajos de investigación realizados por Luis Pasteur, el químico y biólogo francés, que vino a demostrar el origen bacteriano de muchas enfermedades.

Desde entonces a la fecha, se han logrado grandes avances en la curación de determinadas enfermedades, como sucedió después del descubrimiento de los antibióticos cuyo honor pertenece al médico inglés Alejandro Fleming.

Algo sobre los microbios

En México, como en el resto del mundo, la principal causa de enfermedad y muerte, la constituyen las enfermedades trasmisibles, provocadas por microbios y parásitos que pasan de una persona o animal enfermo a otra.

Los seres vivos microscópicos causantes de estos padecimientos, pueden encontrarse en gentes aparentemente sanas (portadores asintomáticos), así como en enfermos y convalescientes que a través de sus materias fecales, orina, saliva, etc., contaminan a otras personas. Otra fuente de infección la constituyen aquellos animales que por padecer alguna enfermedad (tuberculosis, brucelosis, mastitis, etc.) o cuando el producto derivado de los animales se encuentra fuera de las debidas condiciones sanitarias (cisticerco o triquina, por ejemplo), y llegan a transmitirlo al hombre si ingiere productos tales como queso, leche, carne, etc., contaminados.

El mal manejo de frutas y verduras, y su riego con aguas contaminadas, también suelen producir infecciones (por eso es importante, antes de ingerirlas, lavarlas muy bien al chorro de agua).

En el ambiente exterior, el contagio puede venir de los objetos, como el dinero, los pasamanos o el simple hecho de saludar a una persona con el clásico apretón. El aire es también un importante agente contaminador. De hecho, los microbios o gérmenes pueden pasar de la fuente infectada al hombre sano, a través de varias vías de acceso:

- La digestiva: alimentos o agua contaminada; objetos y manos sucias.
- La respiratoria: inhalación de gérmenes suspendidos en el aire y el polvo.
- Piel y mucosa: piquetes de insectos, mordeduras de animales infectados y contaminación de heridas.

De los puntos antes mencionados se puede concluir que: los dos caminos para evitar la trasmisión de enfermedades son el aumentar la resistencia del cuerpo, al ataque de los gérmenes causantes de la enfermedad y el prevenir la trasmisión contrarrestando sus mecanismos, como se podrá ver más adelante.

Para prevenir la trasmisión contrarrestando sus mecanismos, está la vacunación, o sea, la aplicación al niño (y en muchos casos a los adultos) de la serie de productos biológicos que proporcionan inmunidad o protección contra padecimientos infecciosos.

Entre éstos, se pueden mencionar el sarampión, la poliomielitis, la difteria, el tétanos, la rubeola, la tuberculosis, la tosferina, la tifoidea y la viruela negra; y contra estas enfermedades están las vacunas que ha determinado aplicar la Secretaría de Salubridad y Asistencia, en base a la frecuencia de aparición de dichos males.

¿Por qué la vacunación previene las enfermedades?

En cuanto los microbios penetran en el cuerpo, se inicia la enfermedad, pero a la vez, el organismo empieza a crear sus propias defensas. Curiosamente, algunos individuos tienen más protecciones naturales que otros, por lo que puede explicarse que aún en casos de grandes epidemias, ciertos sujetos permanecen inmunes a pesar de no haber recibido la vacunación correspondiente.

Ahora bien, ¿cómo aumentar la resistencia del organismo contra ciertas enfermedades?. Esto puede lograrse mediante una alimentación balanceada a base de leche, carne, huevos, verduras y cereales. A esto, hay que agregar una vida higiénica tanto en el aspecto personal, como en el de los alimentos que se consumen.

Por ejemplo, es recomendable dormir un promedio de ocho horas diarias; hacer ejercicio físico con regularidad; lavarse las manos antes de comer y en cada ocasión que se considere necesario; vigilar la calidad y limpieza de los comestibles, así como su preparación y conservación; el abstenerse de ingerir bebidas embriagantes; evitando el fumar como cualquier tipo de excesos.

Los agentes infecciosos producen en el organismo los llamados anticuerpos, que son elementos de defensa específicos contra el microbio que ataca y por lo general permanecen en la sangre después de que la persona se ha curado. Este es el caso del sarampión,

La vacuna B.C.G. contra la tuberculosis produce a veces reacciones molestas que generalmente ceden por sí mismas.

infección que crea anticuerpos tan definitivos que, una vez que el enfermo ha padecido el mal, consigue protección por el resto de su vida. Esto se llama inmunidad permanente.

Pero en contra de lo que sucede específicamente con el sarampión, otras enfermedades sólo producen inmunidad temporal o pasajera; es decir, después de pasado cierto tiempo, el organismo deja de producir los elementos defensores o anticuerpos. En este casillero se pueden colocar la tifoidea y la escarlatina entre otras.

Asimismo, hay otros males que no producen inmunidad y pueden presentarse un sinnúmero de veces en el mismo enfermo. Tal es el caso del catarro común.

Aprovechando estos conocimientos sobre los distintos comportamientos de los microbios, la ciencia ha logrado producir las vacunas, sustancias preparadas en el laboratorio con los mismos gérmenes que producen la enfermedad, pero controlados ahora de tal manera, que no resultan peligrosos.

Las vacunas, ya sean tomadas o inyectadas, producen anticuerpos sin necesidad de que se produzca el mal.

Las diferentes vacunas

Viruela

La vacuna antivariolosa previene de una enfermedad que si bien no es siempre mortal, en cambio deja una estela de calamidades. Frecuentemente la persona que la padece queda ciega o marcada de por vida con lesiones en la piel, principalmente en la cara. No hay que confundir la viruela negra con la varicela, llamada también viruela loca. Esta última, de hecho, es una enfermedad benigna.

La vacuna antivariolosa debe aplicarse en el niño durante su décimo mes de vida, pero se hace necesaria una revacunación cada cinco años por toda la vida. En el lugar donde se efectúa la aplicación (la piel del brazo) se produce una reacción local inflamatoria que se considera positiva. Además, con frecuencia produce algo de fiebre, fácilmente controlable con aspirina. Las personas que se vacunan contra la viruela por primera vez, deben acudir nuevamente al servicio a los ocho días para confirmar si realmente le "prendió", es decir si hubo reacción del organismo.

Afortunadamente, gracias al esfuerzo de las autoridades sanitarias y a la colaboración de la comunidad, la viruela prácticamente se encuentra erradicada de México. . . y hay que mantener esta situación con las vacunas.

B. C. G. contra la tuberculosis

Por todos es sabido el terrible mal que constituye la tuberculosis. Cuando se presenta es grave. Produce sufrimientos por largo tiempo y con frecuencia es causa de muerte, tanto en niños como en adultos.

En los pequeños es común la meningitis tuberculosa y la tuberculosis generalizada, cuadros que son de extrema gravedad.

El B.C.G. puede aplicarse desde los tres años de edad. Generalmente, a los 8 días se produce una reacción que posteriormente evoluciona hasta convertirse en una pequeña zona dura de la piel. En un cinco por ciento de las vacunaciones en niños, sobreviene una inflamación de los ganglios cercanos a la zona vacunada (axila o cuello). Por lo general, estos regresan pronto a su estado normal; pero de persistir es necesario llamar al médico.

A los cuatro meses de aplicada, es necesario revisar el sitio de inoculación para confirmar su eficacia.

Sabin contra poliomielitis

Esta contagiosa e infecciosa enfermedad, es producida por un virus. Ataca de preferencia a los niños, especialmente a los menores de tres años y se presenta solamente en los no vacunados.

La polio, comúnmente llamada, es en extremo grave. Deja consecuencias muy serias, como la invalidez de por vida. Cuando invade los músculos respiratorios, el paciente fallece por asfixia.

La vacuna Sabin se aplica por vía oral. La dosis consiste en tres gotas, y se suministra cada dos meses. Si el niño no toma las tres dosis, no queda inmunizado. No produce ninguna reacción ni molestias.

La vacuna triple o D. P. T.

La vacuna triple protege contra la difteria, la tosferina y el tétanos. Estos tres males son graves y específicamente el tétanos, es mortal.

El D.P.T., se aplica por vía intramuscular. Consiste en tres dosis aplicadas cada mes. Si solamente se reciben una o dos, el niño no queda totalmente protegido.

La vacuna puede producir cierta reacción que se canaliza por una ligera elevación de la temperatura y algo de malestar en la zona inyectada. Esta molestia es muy pasajera (24 horas) y se controla con aspirina. Es aconsejable una segunda dosis a los dos años siguientes. Esta vacuna no debe darse a nadie después de los seis años de edad.

Anti-sarampión

El sarampión puede ser una enfermedad benigna, pero también se presenta con complicaciones de extrema gravedad. Con frecuencia degenera en bronconeumonía o llega a producir lesiones serias en ojos y oídos.

El sarampión ataca generalmente, como todas las enfermedades contagiosas, a lactantes y pre-escolares.

Una dosis basta para proteger al infante. Es necesario aplicarla a partir de los ocho meses de edad. Frecuentemente a los ocho días de aplicada, se presenta una reacción que consiste, por lo general, en catarro, discreta temperatura y en ocasiones una ligera erupción. Duran dos o tres días las molestias y se combate con aspirina en pequeñas dosis.

Esquema de vacunación
Primovacunación

	Vacuna	*Dosis*
Recién nacido	Antipolio oral	Primera
Dos meses	Antipolio oral	Segunda
	Triple D.P.T.	Primera
Tres meses	Triple D.P.T.	Segunda
Cuatro meses	Antipolio oral	Tercera
	Triple D.P.T.	Tercera
Seis meses	B.C.G. (Antituberculosis)	
Ocho meses	Antivariolosa	
Nueve meses	Antisarampión (actualmente se aplica desde el sexto mes, o antes si existe riesgo de exposición al contagio).	

Revacunación

Vacuna Triple D.P.T. La primera revacunación se debe aplicar 12 o 18 meses después de la tercera dosis de primovacunación. La segunda y última se aplicará 2 años después de la primera.

Toxoide Tetánico. Se aplicará cada cinco años después de la última revacunación con Triple D.P.T., durante toda la vida, sobre todo en aquellas personas con riesgo de contraer la enfermedad por la naturaleza del medio ambiente en que se desenvuelven.

Vacuna B.C.G. Cada 5 años, hasta los 20.

Vacuna Antivariolosa. Cada 5 años hasta los 20.

Antipoliomielítica. Oral, no se necesita revacunarse.

Antisarampionosa. No se necesita revacunar.

Dónde conseguir las vacunas

Los servicios de enfermería de los Centros de Salud de la Secretaría de Salubridad y Asistencia, aplican las siguientes vacunas gratuitamente: Sabin, Triple o D.P.T., Antisarampión, B.C.G., Antirrábica, Antivariolosa y contra la fiebre tifoidea. También puede recurrirse a los servicios del Instituto Mexicano del Seguro Social, así como a los del ISSSTE. Algunas personas las solicitan, y reciben, de médicos privados.

Vacune a sus hijos.

Las ópticas

Los armazones mexicanos de anteojos entre los mejores del mundo; en cambio, carecemos de buenos cristales.

El ojo humano, órgano de la visión altamente especializado, debe ser objeto de la más cuidadosa atención.

Sin embargo, no todos lo atendemos como es debido. Algunos, por el relativamente alto desembolso; otros por negligencia, o por seguir presumiendo de una "vista de lince".

Una amplia información al respecto fue proporcionada a esta revista, por José Vázquez Cervantes, secretario de la Asociación de Opticos y Optometristas de la República Mexicana, A.C. La primera cuestión planteada, es cómo estar seguro de que el optometrista, el hombre que va a prescribir los cristales a través de los cuales va usted a verlo todo, es un técnico calificado o improvisado.

La carrera de optometrista, a nivel académico de licenciatura se estudia en el Instituto Politécnico Nacional (IPN). Dicho especialista se encuentra capacitado para prescribir la graduación de los cristales destinados a corregir cualquier defecto del ojo considerado como un sistema dióptrico. Las principales anomalías que pueden corregirse con anteojos son: miopía, hipermetropía, astigmatismo, presbicia y estrabismo.

Para decirlo con otras palabras, la miopía y la hipermetropía son la consecuencia de globos oculares demasiado largos o demasiado cortos; la imagen se forma entonces adelante o atrás de la retina; el astigmatismo se debe a una deformación de la córnea o del cristalino, que es el lente natural del ojo; la presbicia, llamada también "vista cansada", es la pérdida de la elasticidad de dicho lente, y del músculo ciliar a causa de edad avanzada, —principalmente—; este defecto se corrige generalmente, con lentes bifocales. Por último, el estrabismo es una afección neuromuscular por virtud de la cual los dos ejes visuales no se dirigen a la vez, al mismo objeto. Todas estas anomalías deben ser controladas por el oftalmólogo.

Cuando un optometrista se encuentra con una enfermedad o incapacidad del ojo, lo refiere inmediatamente a dicho médico especializado.

En el local de la Asociación mencionada, se imparten cursos de capacitación y actualización para los optometristas de toda la República. Un título de éstos —del IPN—, y un certificado de la Asociación, son garantía de que va usted a ser atendido por un experto.

El peligro de una graduación incorrecta

Por lo contrario, es perjudicial adquirir sus lentes en cualquier establecimiento no especializado. Algunos consumidores, con el fin de ahorrar, compran anteojos que se ofrecen con cristales graduados de antemano. En primer lugar, las calidades de estos cristales y armazones dejan mucho que desear y eventualmente podrían perjudicar seriamente la vista del paciente. Pero, sobre todo, el principal

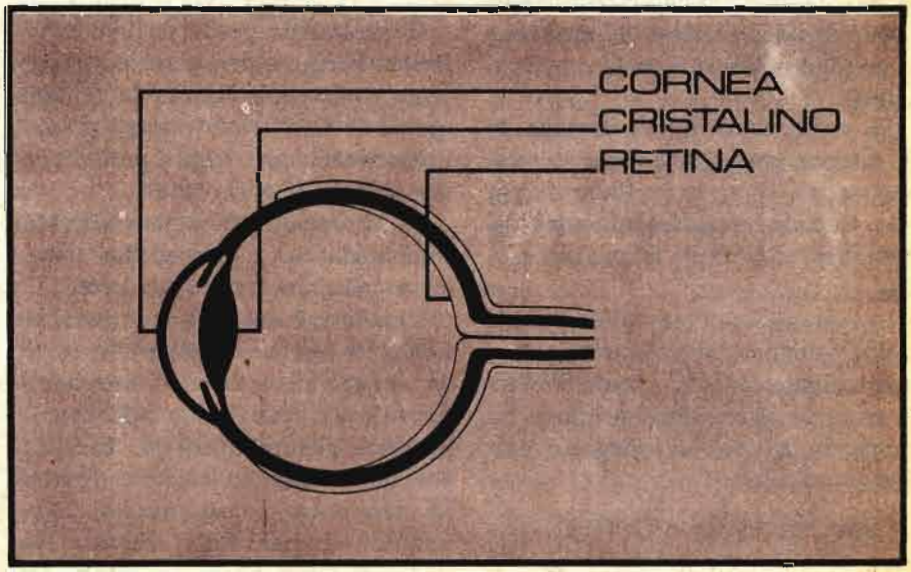


Diagrama de un ojo normal. La miopía y la hipermetropía son la consecuencia de globos oculares demasiado largos o cortos.

defecto es que ambos cristales llevan la misma graduación, en circunstancias de que difícilmente —o sólo por verdadera excepción— los dos ojos de una persona padecen de la misma anomalía; y las combinaciones posibles, entre ambos ojos, son infinitas.

La mayoría de las gentes tienen un "ojo director", y otro que podríamos llamar "perezoso". A este segundo, es necesario hacerlo trabajar para que no se atrofie. Cuando una persona compra dichos anteojos "prefabricados", lo más probable es que elija la graduación aproximada del ojo director, olvidándose totalmente del otro, con grave peligro de un deterioro irreversible de la vista.

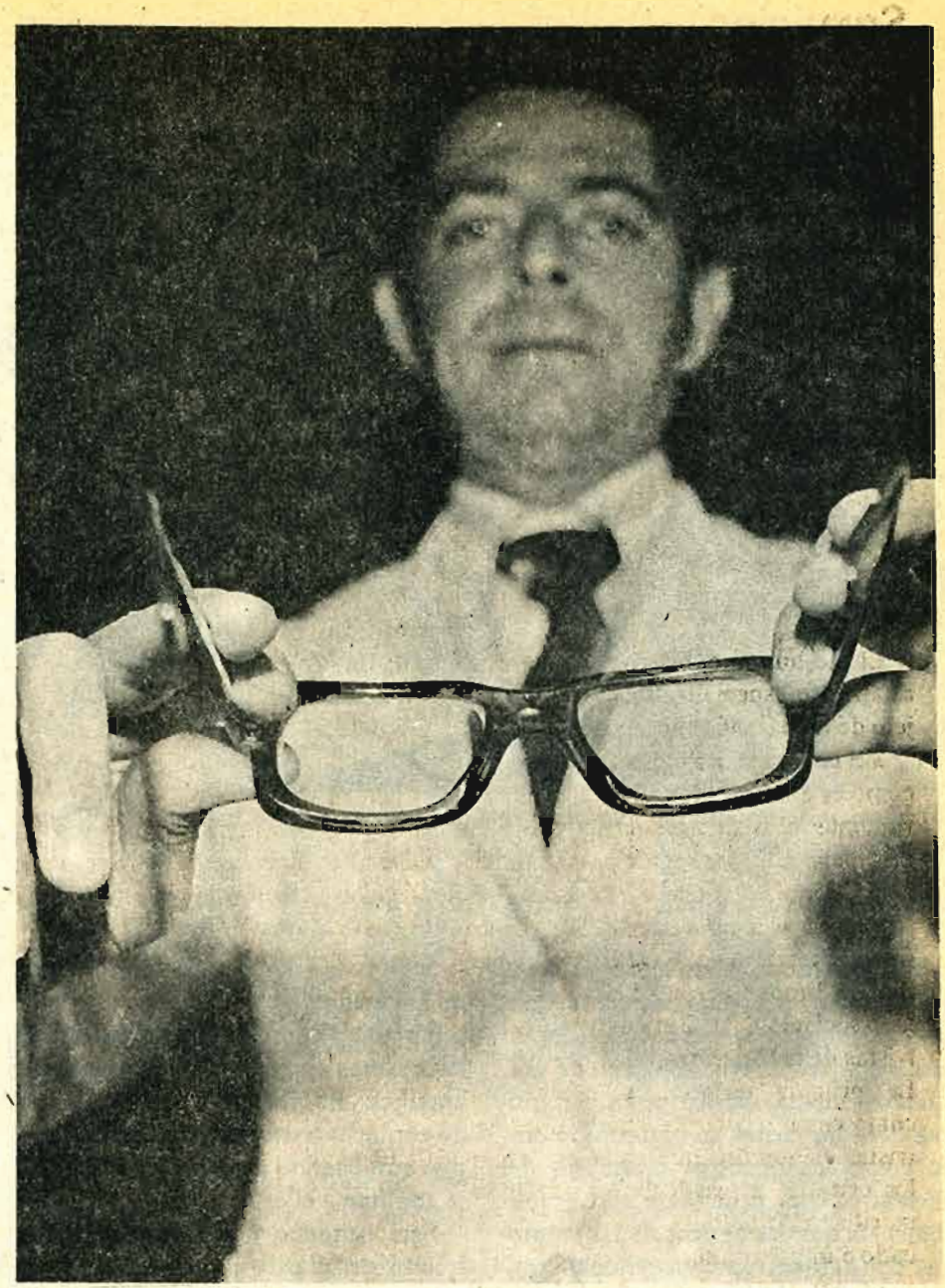
¿Cada cuándo se debe revisar la graduación?

Los expertos recomiendan visitar al optometrista anualmente a partir de los tres años de edad. Lamentablemente, la inmensa mayoría no lo hace o acuden sólo cuando sienten molestias a causa de un mal avanzado. En esta situación, los tratamientos resultan más costosos y con menores probabilidades de éxito. Hay anomalías que no presentan síntomas, aunque en general, la persona que padece una ametropía siente un cansancio anormal de los ojos y dolores de cabeza. Aparte de éste último caso, es difícil notar el deterioro de la agudeza visual y el ojo afectado se va acomodando a su condición en tanto se sigue deteriorando. Sólo cuando se le colocan enfrente unos cristales con la graduación adecuada, puede percatarse de la nitidez visual que ha perdido.

Lo bueno y lo bello

Algunas personas, tal vez demasiadas, llevan una idea fija de los anteojos que van a comprar. Generalmente piensan en armazones "franceses", grandes y de formas sofisticadas; y unos cristales azules, que realcen la belleza de los ojos.

Todo esto constituye un obstáculo para la labor del experto. Cuando una persona necesita realmente de los anteojos para corregir un defecto, debe usar los adecuados, con montura que le convenga (material y dimensiones), así como del cristal indicado.



". . .y ahora podrá usted percatarse de la nitidez visual que ha perdido".

La mayor parte de los atractivos armazones de anteojos contra el sol, de hermosas líneas sin duda, no se ajustan a la precisión requerida; y por otra parte, su calidad deja mucho qué desear, además de que sufren frecuentes desajustes porque carecen de varillas con alma de metal y están fabricados de plástico inyectado.

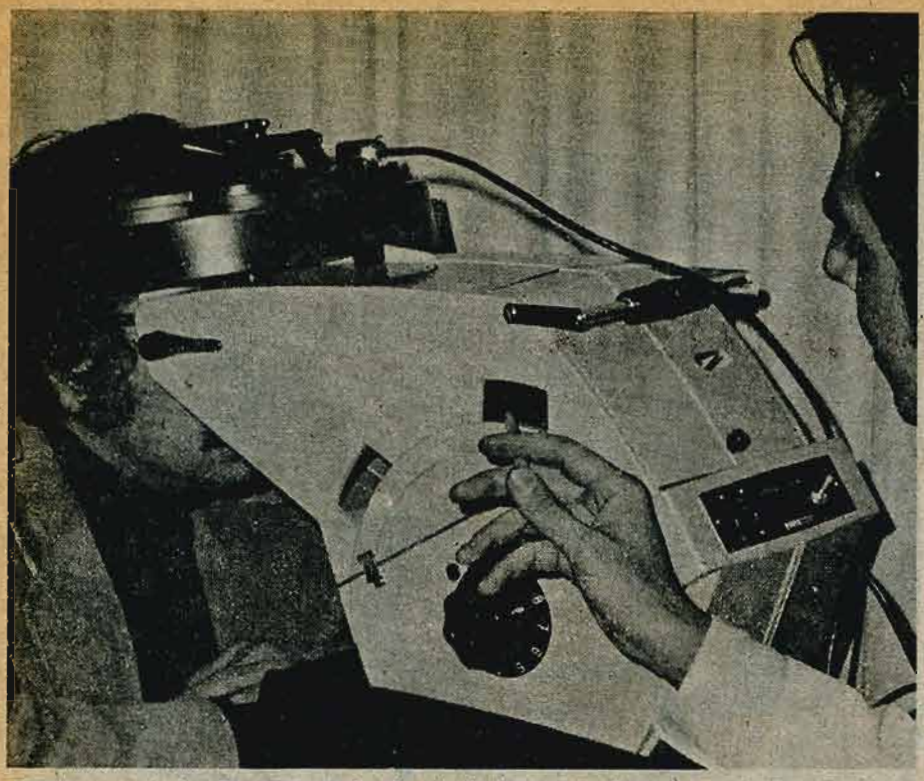
Diferentes clases de armazones

En México se fabrican actualmente monturas de gran calidad, tanto de zylonita de acetato, llamado de "goma", como de metal. Ambos se exportan a Estados Unidos y otros países.

Las opiniones de diversos expertos, recogidas por la Revista del Consumidor, coinciden en que es más práctico el armazón de goma, por ser más ligero, resistente y económico. Para niños, definitivamente, no se recomienda en ningún caso, el armazón metálico.

Las reparaciones

Existen en México algunos establecimientos que se dedican exclusivamente a la reparación y ajuste de monturas. Hay personas que hacen verdaderos milagros con gafas rotas y torcidas. Cuando los armazones son de buena calidad, bien vale la pena llevar a cabo estas composturas. Algunos lentes, aparentemente inservibles, pueden quedar como nuevos.



El examen de la vista, en cualquier óptica, es gratuito aún cuando no compre usted sus anteojos.

Los precios actuales

De acuerdo con los informes de la Asociación, es posible adquirir unos anteojos de buena calidad con armazón de zylonita, cristal blanco de graduación media, en 400 pesos. En proporción, los costos no han subido tanto como los de otros productos del mercado. Una prueba de ello —añaden— es que las ópticas de las fronteras del país se ven concurridas, especialmente por clientes norteamericanos.

Por su lado, el examen de la vista, en cualquier óptica, es gratuito, aún cuando usted no compre sus anteojos. Lógicamente, se reservan la receta.

En cuanto a sus viejos armazones, sí es posible usarlos con nuevos cristales. Sólo cuando ya son demasiado viejos, se secan y no soportan el pequeño estiramiento necesario para colocarlos.

Por lo que respecta a sus cristales usados, teóricamente es posible retallarlos para adaptarlos a su nueva graduación, siempre que se trate de reducir el volumen de ellos. Pero en la práctica, al tallarlos se rompen con facilidad, y difícilmente encontrará usted alguna óptica que acepte hacer este trabajo.

Los lentes de contacto

Según la Asociación de Opticos mencionada, esta innovación representa un adelanto en el tratamiento de las mismas anomalías que corrigen los anteojos. En realidad, existen lentes de contacto para todo tipo de ametropía, aún cuando no todos los pacientes se adaptan a ellos.

Este pequeño y casi imperceptible trocito de plástico, mejora la visión central, por el ajuste que se consigue, y la periférica, dado que carece de armazón que la estorbe. Confieren, además, seguridad al que los usa ya que la mayoría de las gentes se sienten disminuídas en sus facultades al usar anteojos; algunos se privan de practicar ciertos deportes.

Por otra parte, en ocasiones pueden detener el avance de ciertos defectos, porque funcionan como una nueva córnea y evitan que el ojo continúe deformándose.

En las córneas astigmáticas, por tal motivo, el lente de contacto rígido corrige el defecto casi a la perfección, mucho mejor que cualquier anteojo.

Existen dos clases principales de lentes de contacto: los duros y los suaves. El lente duro, en realidad no entra en contacto con el globo del ojo, por lo que molesta y duele poco. La molestia la siente el párpado que, en cada movimiento, en vez de deslizarse libremente como lo hace sin el lente, tropieza con un obstáculo y tiene que brincar. Y esto es lo que algunos pacientes no toleran. Generalmente, la adaptación al parpadeo dura de 15 días a 3 meses. Si esto no ocurre en ese lapso, lo más probable es que el paciente ya nunca lo consiga.

En algunas ópticas, se hace gratuitamente la prueba de adaptación; de modo que usted puede probar, con cierta aproximación su aptitud a usarlos antes de hacer ningún gasto.

Con la variedad de lentes blandos, la molestia principal consiste en tener la sensación de tener demasiada agua en el ojo, y esto, porque se suma la lágrima a la solución que lleva el lente.

Una vez que los ojos se han acostumbrado, los lentes sólo molestan cuando se llevan colocados demasiado tiempo durante el día.

En la actualidad, un par de lentes duros cuestan de 2 mil a 3 mil quinientos pesos; unos blandos, hasta 6 mil; pero a la larga resultan más económicos que los anteojos, pues la graduación de los primeros, puede durar hasta 10 años.

Recomendaciones

- Vaya al optometrista cada seis meses si usa anteojos. Anualmente, si no los usa. Y lleve a sus hijos a partir de los tres años de vida.
- **Tenga unos anteojos de repuesto, aunque no sean muy elegantes. No se sabe cuándo los va a necesitar.**
- Cerciórese de que el optometrista que le atiende sea un experto calificado; y confíe en sus consejos en relación con el tipo de armazón y cristales que usted debe usar.
- **Las reparaciones son recomendables, siempre y cuando las monturas sean de buena calidad.**
- Y por último, uno especialmente importante: si usted padece de los ojos, consulte antes que nadie al oftalmólogo, que es el médico especializado en enfermedades del órgano visual y partes anexas.

EL DENTISTA

En un país donde faltan cirujanos dentistas, escasean los pacientes

La gente, en general, no visita al dentista con la frecuencia que debiera. ¿La causa? Ignorancia de los peligros que entraña una dentadura descuidada; temor a las curaciones dolorosas; y costo elevado de algunos tratamientos.

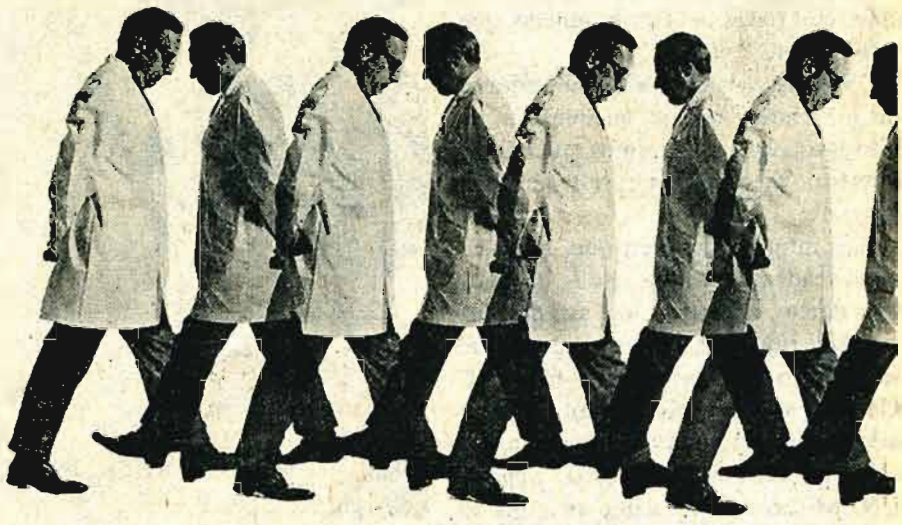
El doctor Jorge Saviñón Langarica, de la Universidad Libre Mexicana, señala que pocos, en proporción a la población, son los dentistas que ejercen en la República. Existe, de hecho, uno por cada 10 mil habitantes y la mayoría de ellos se concentra en la capital del país.

El estudio de la odontología

El Cirujano Dentista ejerce la especialidad tratando la cavidad bucal como parte de un organismo integral, es decir, relacionando sus funciones con el resto del cuerpo humano. De ahí que abarquen sus estudios la Anatomía, Fisiología, Patología, Microbiología, Anatomía Patológica, etcétera, para después adentrarse en todos los problemas de la cavidad bucal, abarcando tejidos blandos, óseos y órganos dentarios.

La odontología se estudia en 17 universidades diferentes de la República Mexicana. Según datos de la Asociación Nacional de Universidades (ANUIES), el número de alumnos inscritos en todas ellas alcanzó en 1976 la cifra sin precedente de ocho mil personas. En 1967, para tomar cualquier año como dato ilustrativo, había solamente tres mil 800 educandos aproximadamente.

A pesar de que las cifras obtenidas muestran que ha aumentado el interés por esta carrera, el hecho es que el número de egresados de las diferentes universidades está aún muy por debajo de las necesidades del país.



El problema del dentista es que la gente no lo visita con la frecuencia que debiera, a causa del temor, de la ignorancia o del costo del tratamiento.

Deserción estudiantil

Por otra parte, de acuerdo con la información recogida por esta Revista, gran parte de los estudiantes de esta carrera son del sexo femenino. Y un alto porcentaje de ellos, como en otras, la dejan trunca o bien la terminan pero no la ejercen, aun cuando en muchos casos resulta compatible con las actividades familiares de la mujer casada. Pero también, y principalmente, por el difícil panorama con que el joven profesionista de escasos recursos económicos se encuentra al concluir sus estudios. Las plazas oficiales del ISSSTE y del IMSS, bien remuneradas, no existen en número suficiente si los comparamos con el número de plazas para médicos, y se encuentran materialmente saturadas de solicitudes, otras clínicas oficiales y particulares no ofrecen sueldos atractivos. Y montar su propio consultorio, para muchos resulta un sueño irrealizable. Un equipo de primera cuesta un cuarto de millón de pesos. Uno modesto, apenas lo indispensable para trabajar, 50 mil pesos.

Varios dentistas jóvenes resuelven su problema laboral alquilando el consultorio de algún colega que solamente lo ocupa medio tiempo; pero al principio la clientela es, lógicamente, escasa y son pocos los que pueden sostenerse.

Todos en la ciudad de México

Asimismo, son muy pocos los dentistas que deciden establecerse en algún punto de la República, que no sea

el Distrito Federal. De esta manera, muchos profesionistas de esta rama se ven obligados a buscar otras ocupaciones, como visitadores médicos, asistentes dentales o quehaceres menos afines con la carrera.

La alumna de dentística de la UNAM, Georgina Ruiz, al comentar los problemas propios de su profesión se queja, sobre todo de la mala orientación e información de la gente. "Una gran mayoría del público, aún cuando sufre afecciones serias de la dentadura, se abstiene de visitar al dentista".

"En esta forma, la salud general se deteriora, el enfermo siente molestias y disminuye su capacidad de producción, con todas las consecuencias que esto supone."

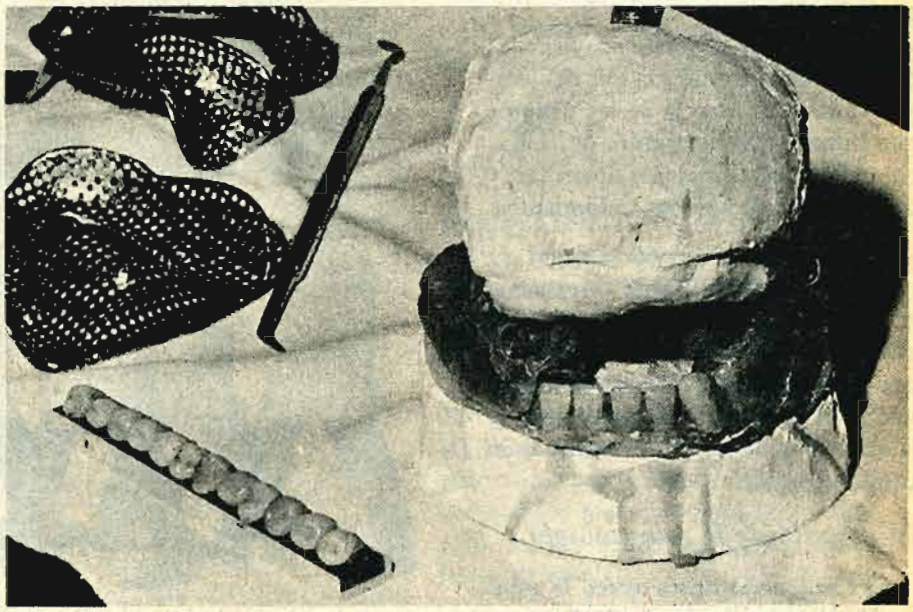
"Si pensamos en el altísimo número de mexicanos que se encuentran en este caso, nos explicaremos muchas de nuestras limitaciones", reflexiona la aprendiz.

Nos informa también que, hasta el nivel académico en que ella se encuentra, sexto semestre, los estudiantes realizan prácticas en las clínicas que se encuentran dentro de la facultad. Después de este curso, toman parte de actividades aún más intensas en las clínicas periféricas de la propia UNAM. Los trabajos que en éstas se realizan, están revestidos de toda formalidad y exigencias de una clínica profesional. "Los estudiantes que concluyen la carrera —añade Ruiz— lo hacen dueños de una práctica satisfactoria".

Los honorarios profesionales

Según investigaciones efectuadas por nuestros reporteros, lo que cobran los cirujanos dentistas establecidos en consultorios particulares por su trabajo, depende de su preparación, de la elegancia de sus instalaciones, lo moderno de su equipo, el lugar en que se encuentre ubicado y las relaciones sociales que tenga. En realidad, como en muchos otros casos no siempre lo que usted paga por un trabajo va en relación con la bondad del mismo.

A este respecto, nos informa el doctor Sergio Pimentel Aguilera, egresado de la UNAM, que han sido dejados a criterio del profesionista. "No existe reglamentación en este sentido —afirma Pimentel Aguilera— una extracción cuesta de 50 a 150 pesos o más; las obturaciones se cobran de 80 a 400 aproximadamente, dependiendo del material que se utilice; por ejemplo, la amalgama es más barata que el metal o la resina". Como es de suponer, también influye en el precio el esmero que del cirujano dentista requiera una determinada intervención, ya que no es lo mismo, por ejemplo, curar una caries superficial que una profunda.



No existe una tarifa para los honorarios del dentista; en realidad, un puente puede costar de 500 a 15 mil pesos.

Por otros trabajos más sofisticados, la diferencia en precios prácticamente no tiene límites. Un puente, por ejemplo, puede costar de 500 a 15 mil o 20 mil pesos, según sea el caso.

Etica profesional

"El enfermo tiene que ser adivino para seleccionar a un dentista responsable; es una especie de albur el que corre al ponerse en sus manos. En estas condiciones —habla nuevamente Saviñón Langarica— el paciente se encuentra a su merced y tiene que confiar en él. Este puede hacerle un trabajo bueno o malo. Puede cobrarle, también mucho o poco. La gente no sabe nada de odontología por falta de información en las escuelas o en el hogar". Por eso es importante informarse adecuadamente antes de acudir a un profesional. En todo caso, conviene que destine parte de su presupuesto para el cuidado de su boca.

Por otra parte, y en cuanto a capacitación en técnicas modernas, algunos países desarrollados obligan al profesionista a revalidar periódicamente su título. Una ley similar, en México, permitiría un extricto control sobre las actividades profesionales. Existen en este respecto, dentistas que jamás se preocupan por estudiar, por llevar cursos de actualización y siguen ejerciendo aún cuando sus técnicas sean totalmente obsoletas.

Derechos y obligaciones

La Ley, en este sentido, no es suficientemente esplícita, pero al igual de lo que sucede con el médico, el dentista puede ser demandado en determinados casos.

El artículo 228 del código penal, señala las responsabilidades en que incurren médicos cirujanos y demás profesionistas similares y auxiliares, por los daños que causen a su paciente en la práctica de su profesión.

Los dentistas podrán ser sancionados, entonces, por los delitos que cometan y además se les puede aplicar una suspensión que va de un mes a dos años.

Por otra parte, el dentista, según señala dicho código, responderá por los actos de sus ayudantes, si obran de acuerdo con sus instrucciones. Las quejas contra alguno de estos profe-

sionistas, deben presentarse al Agente del Ministerio Público en la delegación correspondiente, o en la Oficina de Averiguaciones Previas de la Procuraduría de Justicia del Distrito Federal o de los Estados.

Laboratorista dental

Es un técnico auxiliar del Cirujano Dentista, que elabora los puentes, "jackets", incrustaciones o dentaduras completas que el profesionista le encarga para sus pacientes. El laboratorista dental trabaja para un determinado número de dentistas, de acuerdo con la capacidad de su taller.

En muchas ocasiones, lo que el dentista cobra a sus pacientes por un puente, resulta más del triple de lo que el técnico recibe por hacerlo.

Sin embargo, no es aconsejable visitar al laboratorista directamente para que le prescriba a usted una pieza de prótesis del mismo modo que no es recomendable tomar consejo médico del boticario.

Todo se reduce, como comentaba el doctor Saviñón, a una cuestión de ética. El usuario está obligado a confiar en su dentista.

Las especialidades odontológicas

Si un dentista general resulta caro para el ciudadano medio, los servicios del especialista están destinados, por su alto costo, casi exclusivamente a una pequeña élite.

Los trabajos de endodoncia y ortodoncia, por ejemplo, suelen costar varias decenas de miles de pesos.

Las especialidades odontológicas se estudian después de haber obtenido el título de Cirujano Dentista a nivel académico de licenciatura.

Especialidades odontológicas

Cirugía reconstructiva o estética. Se dedica a la reconstrucción de tejidos, ya sea por alguna anomalía o exclusivamente por estética.

Endodoncia. Rama de la odontología que estudia las enfermedades de la pulpa dentaria.

Parodoncia. Se encarga de los tejidos de sostén del diente, entendiéndose por éstos, encía, membrana parodontal, hueso alveolar y cemento.

Ortodoncia. Se ocupa de llevar los dientes que están fuera de su lugar, a su sitio correspondiente, cumpliendo las funciones de estética, oclusión y fonética.

Prostodoncia total. Rehabilitación de prótesis en un individuo adulto desdentado.

Paidodoncia. Tratamiento dental de los niños.

Prótesis. Rehabilitación parcial o total de un individuo adulto utilizando aparatos fijos o removibles.

Estomatología. Estudio de las enfermedades de la boca, desde una simple úlcera hasta un tumor maligno.

Exodoncia. Extracción de piezas dentarias.

Las clínicas dentales de la Facultad de Odontología de la UNAM

(Ciudad Universitaria, México 22, D.F.)

Una buena idea, y económica, es atenderse o hacerse revisar los dientes en cualquiera de estas clínicas. Se hallan atendidas por estudiantes de los últimos semestres de la carrera, que a la vez son supervisados en todos los casos por maestros de la misma Facultad.

- Clínica de operatoria dental. En este lugar se practican obturaciones. Se cobra "derecho de clínica", que son únicamente 20 pesos. La obturación con amalgama 30 pesos la pieza. La incrustación con acero, que es necesaria cuando la pieza está demasiado destruída, cuesta un poco más, pero siempre de acuerdo con la capacidad económica del paciente. La obturación con resina cuesta 40 pesos.
- Clínica de Exodoncia. Se practican extracciones. La cuota es de 20 pesos por sacar una muela, y 5 por cada cartucho de anestesia.
- Clínica de Prótesis. Colocación de puentes. Se cobran a 10 pesos por cada pieza que falte.
- Clínica de Prostodoncia. Aquí se colocan placas totales. Se cobran 600 pesos por derecho de clínica, pero se proporcionan los materiales necesarios.
- Departamento de Radiografías. 6 pesos por cada una.
- Clínica de Parodoncia. Problemas de las encías. Si el paciente cuenta con medios económicos, se le cobran 150 pesos por derecho de clínica. En caso contrario, es gratuito el servicio.
- Clínica de Endodoncia. Tratamientos del nervio dental y obturación del conducto radicular (para que el diente se siga conservando dentro de la arcada dental). En este lugar se cobran 60 pesos por derecho de clínica, pero esta cuota incluye todas las curaciones.

RECOMENDACIONES

- Como medida preventiva, visite a su dentista por lo menos cada 6 meses.
- **Pídale que le instruya sobre un adecuado cuidado de la boca.**
- Desconfíe de los dentistas que se anuncian escandalosamente. Un buen profesionista no necesita recurrir a estas prácticas.
- **El instrumental que utilice para arreglar los dientes, debe provenir de un aparato de esterilizar, y no de un cajón cualquiera. Igualmente, el dentista deberá lavarse las manos con jabón inmediatamente antes de empezar a trabajar.**
- Las técnicas odontológicas modernas requieren de más de una persona que le atienda; el dentista debe tener de preferencia un asistente.
- **Exija su recibo de honorarios. Sólo así podrá descontar este gasto en su declaración anual de impuestos, y hacer una reclamación cuando sea necesario.**
- Si usted goza de los servicios odontológicos que ofrecen algunas instituciones de carácter social como el IMSS o el ISSSTE, conozca sus derechos y obligaciones y aplíquelos plenamente.

Las plantas de ornato

Es innegable que el contacto directo con la naturaleza relaja los nervios y pone una nota amable en la vida del hombre actual. Y si éste es el caso, ¿por qué no tener cerca una planta? Las plantas de ornato siempre comunican vitalidad al ambiente, quizá porque, además de ser decorativas, son en sí, un elemento vivo.

De cualquier manera, las plantas requieren de algún cuidado así como de una minuciosa selección.

En México existen plantas en casi todos los mercados públicos que son muchos, y se encuentran bastante diseminados por la ciudad. La mayoría de estos cuentan con una sección especial, donde los locatarios, en términos generales, son lo suficientemente responsables como para poder orientarlo al respecto, a la vez que ofrecerle una mercancía, la más de las veces, de buena calidad.

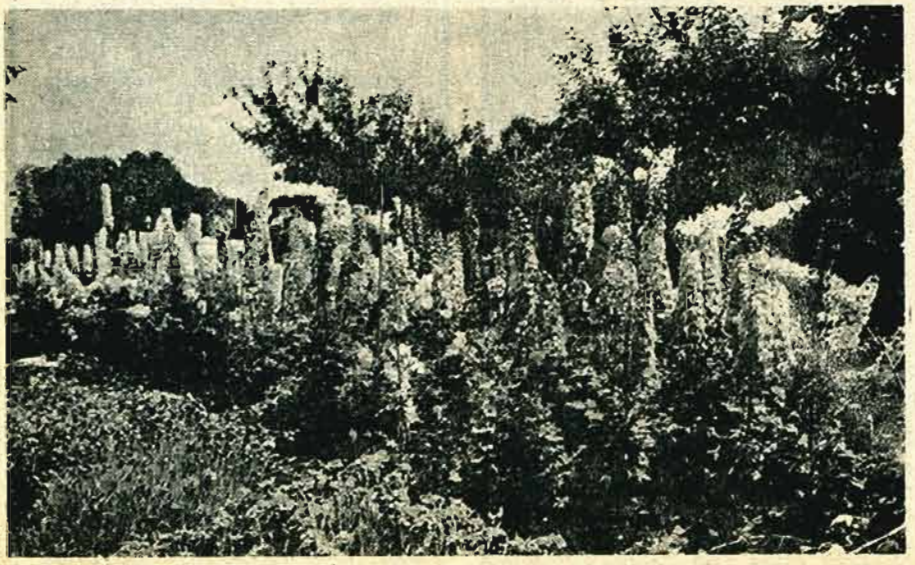
Existen otros centros para adquirirlas, desde sofisticados floricultores hasta los más populares como los Viveros de Coyoacan, Xochimilco o el mercado Sonora.

Los comerciantes ambulantes son peligrosos ya que difícilmente se les puede hacer alguna reclamación.

La compra de la planta

La gran demanda de plantas que ha tenido el país en los últimos años ha hecho que se multipliquen los vendedores irresponsables. Por esto, conviene siempre resistir la tentación de comprar por impulso. Nuestro consejo es que adquiera estos artículos con vendedores establecidos.

Es fácil, vea: primero examine la planta que le agrada. Fíjese si tiene insectos en la parte inferior de las hojas; si éstas son amarillas, cuando deberían ser verdes; si parece que sus puntas han sido rotas; en estos casos, no la compre. Algunos vendedores simplemente acostumbran meter ramas verdes en una maceta con tierra. Cuídese de ellos. El agujero en la base del recipiente puede permitir verificar si hay raíces o no. Un pequeño jalón al tallo, también.



Entre los Viveros de Coyoacán y Xochimilco, la diferencia de precios es considerable.

La adaptación de la planta nueva

Supongamos luego que ya usted seleccionó una planta fácil de mantener: ficus, filodendros o bromeliades (todas éstas, plantas tropicales de hermosas hojas). Ayúdela a acostumbrarse a su nueva casa desde el primer momento.

Lo mejor que puede hacer por ella es "bañarla" para que el agua limpie sus hojas. Esto le proporcionará más humedad a la planta, lavará los insecticidas y ahuyentará los parásitos que pueda tener escondidos.

La tierra

Usted puede mezclar su propia tierra, aunque es más fácil comprarla en una buena tienda de plantas o almacén. La tierra negra pura es demasiado fuerte para las plantas de ornato. La fórmula que resulta conveniente, entonces, es sencilla y excelente: partes iguales de tierra negra mezclada con musgo de pantano y perlita (grava volcánica). Para aumentar su valor nutritivo, pequeñas cantidades de piedra caliza molida, harina de hueso y estiércol de vaca seco.

Infórmese antes de comprar. Hay buenos libros en el mercado sobre el cultivo de plantas. Converse con sus amigos entendidos. Un vendedor confiable le podrá dar estupendos consejos.

El cambio de maceta puede constituir, un rudo golpe para su planta. Hay que mudarla sólo cuando lo necesita. Pero, ¿cuándo llega este momento?

- Cuando la tierra se seca demasiado aprisa entre riego y riego.
- Cuando las raíces se salen por el agujero de drenaje.
- Cuando las radículas son visibles en la superficie.

• Cuando se le caen las hojas inferiores.

Para efectuar el traslado, lo mejor es romper la maceta en que se encuentra la planta y traspasar todo el conjunto al lugar que se desee. Trate de evitar que se lastimen las raíces e impida que se pierda la tierra que contienen. Coloque enseguida la planta en el nuevo tiesto, manteniéndola en el centro. Si las raíces forman una masa apelotonada, quíteles un poco de tierra aflojando las fibras con cuidado. Agrégueles tierra húmeda presionando firmemente, hasta que quede espacio como de un centímetro entre la tierra y el borde superior de la maceta.

Inmediatamente riegue la tierra y rocíe con agua las hojas. Deje reposar el vegetal en un lugar ventilado y con buena luz. Si la planta luce enferma ponga el macetero en una bolsa de plástico, separándola de los demás, para evitar el contagio.

El cuidado de las plantas

El cuidado de las plantas se conjuga con la nueva moda de los terrarios, (un jardín dentro de un frasco que, supuestamente debe producir su propio sistema de riego sin necesidad del exterior). Estos arreglos, digámoslo de una vez, en ocasiones resultan un fraude al igual que los bonzey. Y esto, por la sencilla razón de que ambos requieren de un conocimiento sumamente especializado. Pero vayamos a las plantas accesibles. El seleccionar una planta es decisión muy personal; pero ya en posesión de ella, habrá que considerar su especie, el clima en que se va a desenvolver y el tipo de abonos que pueda requerir. Y entonces, ¿cómo tomar una decisión acertada? Pues siguiendo los consejos que figuran a continuación.

• Azalea. Para sembrar en piso se recomienda la Japónica, que es sencilla y resistente. Se debe sementar con tierra de hoja y una buena orientación al sol. En tiempo de floración, se tiene que proteger de los fuertes rayos solares. Su riego debe efectuarse cada tercer día.

• Palma Areca. Planta de sombra o interiores. Se siembra en tierra de hoja. Requiere poco riego.

Plantas más vendidas en la ciudad de México y área metropolitana*

Viveros de Coyoacán

Azalea	dependiendo	del	tamaño,	de	$	10	a	200
Palma Areca	"	"	"	"	$	80	a	100
Mohena	"	"	"	"	$	50	a	60
Piñanona	"	"	"	"	$	30	a	60
Hiedra Sueca	"	"	"	"	$	15	a	150
Rosal	"	"	"	"	$	15	a	30
Millonaria	"	"	"	"	$	10	a	100
Dalia	"	"	"	"	$	40	a	60
Hortensia	"	"	"	"	$	15	a	50
Camelia	"	"	"	"	$	10	a	150
Gardenia	"	"	"	"	$	30	a	50
Crisantemo	"	"	"	"	$	30	a	35
Sineraria	"	"	"	"	$	25	a	30
Violeta Africana	"	"	"	"	$	40	a	60
Begonia para Cantero	"	"	"	"	$	10	a	15
Aralia Siboldi	"	"	"	"	$	30	a	80

Xochimilco

Azalea	dependiendo	del	tamaño,	de	$	15	a	50
Palma Areca	"	"	"	"	$	20	a	60
Mohena	"	"	"	"	$	25	a	50
Piñanona	"	"	"	"	$	25	a	40
Hiedra Sueca	"	"	"	"	$	7	a	10
Rosal	"	"	"	"	$	15	a	20
Millonaria	"	"	"	"	$	7	a	25
Dalia	"	"	"	"	$	10	a	50
Hortensia	"	"	"	"	$	8	a	40
Camelia	"	"	"	"	$	25	a	80
Gardenia	"	"	"	"	$	20	a	35
Crisantemo	"	"	"	"	$	25	a	70
Sineraria	"	"	"	"	$	25	a	35
Violeta Africana	"	"	"	"	$	35	a	60
Begonia para Cantero	"	"	"	"	$	8	a	15
Aralia Siboldi	"	"	"	"	$	25	a	70

* Precios al 30 de agosto de 1977. Fuente: Investigación propia.

Las plantas de ornato comunican vitalidad al ambiente porque además de decorativas son un elemento vivo.

• Mohena. El mismo cuidado que la anterior.

• Piñanona. Igual que las dos anteriores.

• Millonaria. No debe tener sombra excesiva. Debe exponerse al sol sin que moleste el viento. Se riega cada tercer día.

• Hiedra Sueca. Los mismos cuidados que la anterior.

• Rosal. Planta de mucho sol. Debe podarse después de la floración y su riego, cada tercer día.

• Dalia. Debe estar siempre al sol. Se recomienda quitar el exceso de botones para que la flor sea más grande. Se riega abundantemente, pero cada tercer día.

• Hortensia. Es una planta más de sol, que de sombra. Su riego debe ser diario y abundante. Si se desean obtener Hortensias color de rosa, debe abonarse la superficie que contendrá el vegetal, con tierra de hoja. Si se desean azules debe agregarse al suelo sulfato de cobre (5 grs. por planta).

• Camelia. Puede soportar el sol directo, pero es recomendable combinarlo con un poco de sombra. Se riega cada tercer día.

• Gardenia. Planta semi-tropical. Requiere de muchos cuidados e inclusive de invernaderos.

• Crisantemo. Necesita estar siempre al sol. Se riega cada tercer día.

• Cineraria. Planta de temporada; dura solamente 30 días. Sombra con resolana. Se riega cada tercer día.

• Violeta Africana. Se recomienda poner la maceta sobre un plato con agua, para que absorba humedad. Se le deja descansar por temporadas.

• Begonia para Cantero. Debe tener sol y agua abundantes.

• Piracanto. Planta de exterior. Se riega cada tercer día.

• Trueno Común. Planta de sol. Se riega cada tercer día.

• Trueno Amarillo. Igual que la anterior.

• Tuya o Tulia. Planta de sol. Se riega cada tercer día.

• Evonomus. El mismo cuidado que la anterior.

• Boj o Arrayán. Los mismos cuidados que las dos anteriores.

• Boxifolias. Planta de Sol. Se riega cada tercer día.

• Amarantus. Los mismos cuidados que la anterior.

• Agasania. Planta de temporada. Requiere de mucho sol y se riega cada tercer día.

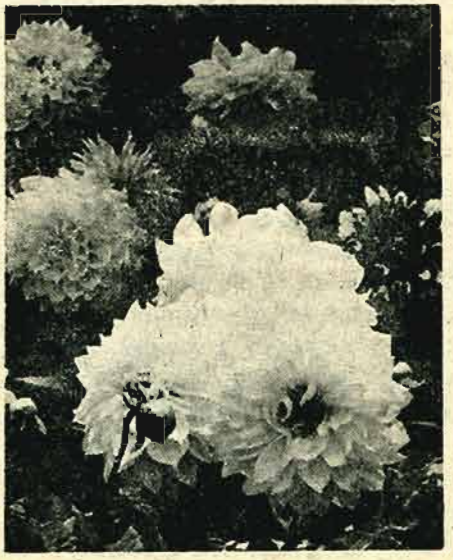
• Cortinas. Planta resistente. Se riega cada tercer día.

• Panalillos. Igual que la anterior.

Plagas

Entre las plagas más comunes que azotan a las plantas de la ciudad de México, encontramos la del pulgón, el gusano desfoliador y los roedores.

Estas pestes deben ser combatidas con productos químicos (malatión, paritión, folidol, etc.). Los insecticidas



Remueva la tierra de vez en vez para que las raíces se oxigenen.

De un tiempo a esta parte han proliferado los vendedores que sólo insertan una rama sin raíces.

se aplican una vez que han sido diluídos en agua o simplemente espolvoreados sobre la tierra. No debe olvidarse de utilizarlos directamente sobre las hojas. Estos últimos consejos son válidos especialmente para el piracanto, el trueno común y el amarillo, el rosal, el crisantemo, el clavel, la tulia y la palmareca, por ser las plantas más propensas al ataque de plagas. Si utiliza plaquicidas, observe las instrucciones precautorias, y no olvide mantenerlos lejos del alcance de los niños.

Los abonos

Los mejores abonos para plantas son aquellos que reúnen las especificaciones requeridas; es decir, el nitrógeno, el oxígeno y el hidrógeno, componentes básicos de toda vida vegetal. Estos auxiliares de su terreno pueden adquirirse en los comercios del ramo o en cualquier mercado público.

Un abono muy adecuado —en opinión de los entendidos— es la tierra de hoja, que por lo demás es muy accesible a cualquier bolsillo.

El riego

El agua es elemento vital para todas las cosas vivas, y naturalmente que es importante para las plantas. La falta del líquido la secará mientras que un exceso provocará que se pudran sus raíces.

Una planta de hojas grandes requiere más cantidad de agua que otra que las tenga más pequeñas, porque transpira mucho más. Por otro lado, no debe regarse mucho cuando esté directamente expuesta a los rayos del sol ya que corre el riesgo de que se "cueza". Lo más conveniente es mojarla por la noche o durante las primeras horas de la mañana.

Sin embargo, los cactus y otras variedades propias de climas secos, se les puede regar una o dos veces por semana como máximo.

Algo más sobre las plantas

Y ahora un poco de chismorreo para terminar. En Alemania, principalmente, se está desarrollando una verdadera técnica "psicoanalítica" para los miembros del reino vegetal. Los entendidos, si realmente lo son, sostienen que estos seres necesitan afecto y cuidado especiales. "El dedicarles palabras amables ayuda a su crecimiento y frondosidad".

Otras conclusiones a las que algunos expertos (¿?) han llegado es que, las plantas sienten simpatía por la música clásica, incluso, y al igual que los humanos, tienen sus preferencias por diferentes autores. Un buen concierto de música —sostienen— las hace más resistentes a las plagas.

Recomendaciones

• Adquiera la planta más adecuada al lugar donde va a vivir.

• **Procure que el tamaño de la maceta sea el indicado. Si la planta crece mucho, es necesario cambiarla a otro recipiente.**

• Al comprarla infórmese si es de sombra, de sol o intermedia.

• **Remueva la tierra de vez en cuando para que las raíces se oxigenen.**

• Limpie con regularidad las hojas, para que pueda transpirar libremente.

• **Abónela siguiendo las instrucciones pertinentes.**

• Si están en el interior, proporcióneles algo de ventilación.

• **Aunque la planta sea de sombra siempre requerirá de un poco de sol.**

• Y si es cierto lo que dicen los expertos alemanes, dedíqueles una copla de vez en cuando.

La Correspondencia

Interés que alienta

Señores:

Puesto que no cuento con toda la selección de su revista, quisiera saber cuántos de los que ustedes llaman "Estudios Comparativos" han aparecido desde que se inició la revista.

Angel Buendía
Calle 65 No. 84
Campeche, Camp.

Revista del Consumidor:

Incluyendo el de este número, 10. Hemos hablado ya de planchas, consomés, cereales industrializados, pilas, funerarias, naranjas y naranjadas, desodorantes y antitranspirantes, encendedores, camisas y refrigeradores.

Fue peor el remedio

Señores:

Estimulado por la publicidad de la televisión, compré en la farmacia un producto denominado. Ex-lax, para combatir el extreñimiento. Dicho medicamento se presenta en una barra con seis divisiones, cada una de las cuales es denominada "chocolate", por el fabricante. Pero resulta que quien compra el producto, piensa que "chocolate" es la barra entera y no una fracción de la misma.

Como podrán imaginarse —en el interior del envase no se encuentra ningún instructivo—, me comí todo el trozo que tenía entre manos lo que equivale a una dosis triple. Luego sentí una fuerte diarrea y deshidratación que fue necesario contrarrestar con otros remedios.

Ing. Ramón Garrido R.
Salaverry 854-105
México 14, D.F.

Revista del Consumidor:

Culpa del fabricante por lanzar al mercado productos con etiquetas que no reúnen las características necesarias de claridad e información y, aunque menor, culpa de usted por prescribirse curas sin el conocimiento adecuado de lo que está ingiriendo.

La automedicación, no nos cansaremos de repetirlo, da lugar a demasiados problemas de salud. Lo sensato, entonces, es usar los productos de tipo popular, de los que se venden sin receta, con el mayor cuidado y olvidar los consejos médicos de amistades, familiares o de la televisión.

Por nuestra parte, entregamos su carta a los técnicos del Instituto Nacional del Consumidor, que a su vez la turnaron a la Dirección General de Control de Alimentos, Bebidas y Medicamentos, de la Secretaría de Salubridad y Asistencia. A este último organismo le corresponde revisar el envasado y etiquetado de productos como Ex-lax.

Fraude pequeño, daño grande

Señores:

Los cerillos Clásicos de La Central, cuya etiqueta dice traer 66 luces, sólo contiene de 50 a 55 unidades.

¿Por cuántas cajitas tendríamos que multiplicar para conocer el monto del engaño al sufrido público?

Antonio Rojas Valdés Av. México 355
La Aurora,
Edo. de México

Revista del Consumidor:

Pues así como usted lo pone, por muchas. Pero no olvide que el Artículo 32 de la Ley Federal de Protección al Consumidor indica, entre otras cosas, que se tiene derecho a la reposición del producto, o a la bonificación, o a la devolución de la cantidad pagada en exceso, en los casos en que el contenido neto de un artículo sea inferior al que debiera.

Lamentablemente, el público deja pasar estas minucias. Así, y en esto estamos de acuerdo con usted, los pequeños engaños pueden sumar globalmente cantidades insospechadas, en detrimento del bolsillo de todos. Vaya entonces a la Procuraduría Federal del Consumidor (Dr. Carmona y Valle No. 11, teléfono: 761-38-11) y presente la queja a quien corresponda.

Guerra electrónica contra ratas

Señores:

En su artículo sobre ratas (No. 8 de la Revista del Consumidor) ustedes mencionan un aparato electrónico desarrollado en los Estados Unidos, para enloquecer o hacer huir despavoridos a estos roedores.

Mi problema es que en las bodegas donde almaceno granos proliferan estos animales ocasionándome un enorme perjuicio.

¿Dónde puedo comprar este artefacto? ¿Qué precio tiene, cómo funciona?

José Antonio Patiño Macías
Hidalgo 208
Acámbaro, Gto.

Revista del Consumidor:

Nos comunicamos nuevamente con el Ing. Fernando León Díaz (Jefe de la Oficina de la Campaña contra la Fauna Nociva de la Secretaría de Salubridad y Asistencia), quien nos informó que el aparato está aún en su fase experimental en el Centro Espacial de Houston. En otras palabras, aún no se comercializa ni se terminan las pruebas para determinar si cumple con su cometido.

Dulce vida... ¿Con dulce?

El asunto de la escasez del azúcar no es tan amargo como sostienen algunos. Y es que todos parecemos olvidar que la mejor forma de tener —y conservar— una vida dulce es, precisamente, no recurriendo al dulce.

¿No nos cree? Pues oiga lo que viene. En general, dos cucharaditas diarias de azúcar es una cantidad más que aceptable para proveer a nuestro organismo de la energía que este producto otorga.

El problema aquí —porque si hay uno, y grave— es que en promedio estamos consumiendo más de nueve cucharadas por día o, lo que es lo mismo, 115 gramos en vez de los 25 o 50 que deberíamos ingerir.

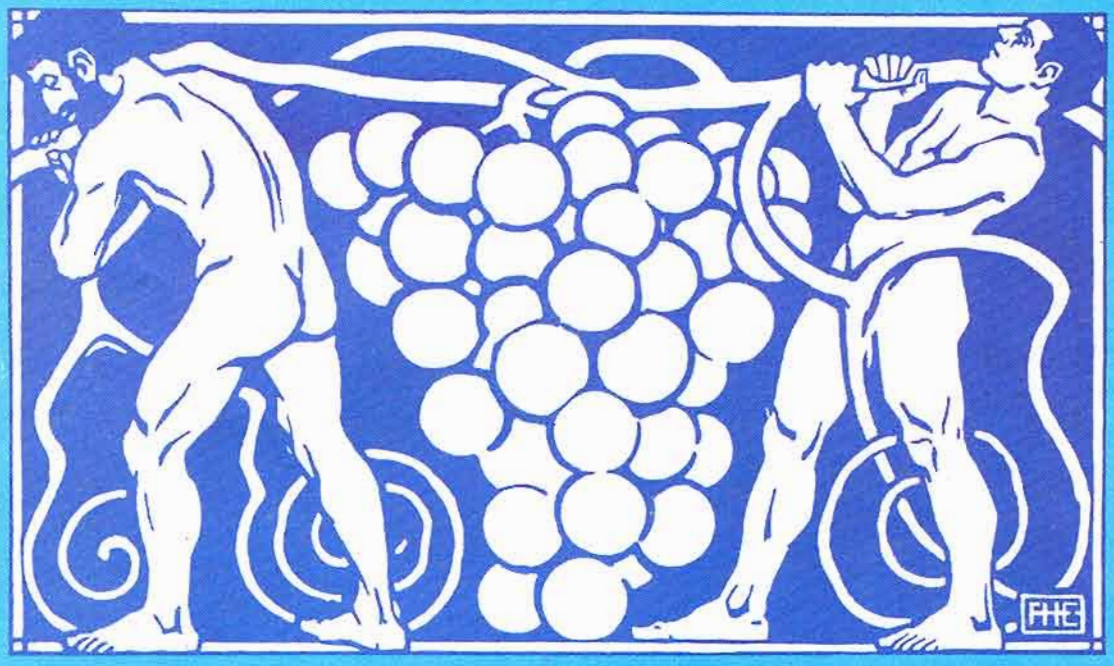
¿Cuál es el resultado de todo esto?

- Para usted, más caries dentales y posibles enfermedades del corazón, además de obesidad.
- Para los suyos, un desembolso familiar que podría ser sobre los 200 pesos mensuales, mismos que podrían destinarse a otros alimentos más nutritivos.
- Para el país, un gasto extra importante, por la posibilidad de verse en la necesidad de adquirir este artículo en el extranjero.

¿Todavía queremos hacer dulce nuestra vida. . . con dulce?

Los vinos como los amigos, pocos pero buenos

dice un comercial que circula por ahí.



Pero, preguntamos: ¿qué tan buen amigo puede ser una bebida como el brandy, para tomar un ejemplo, que contiene 0 proteínas, 0 grasas, 0 carbohidratos, 0 calcio, 0 hierro, 0 tiamina, 0 riboflavina, 0 niacina, 0 vitamina A, que cuesta de 50 pesos para arriba, y que además le aporta algo así como 320 calorías por 100 mililitros?

Hoy el consumidor mexicano requiere proteínas, que son el corazón de la salud. Y éstas, si de bebidas o amigos se trata, se encuentran en la leche.

¿No piensa así? Compare.

	Calorías	Proteínas (gr)	Grasas (gr)	Carbohidratos (gr)	Calcio (mg)	Hierro (mg)	Tiamina (B_1) (mg)	Riboflavina (B_2) (mg)	Niacina (mg)	Vitamina "A" (mg)	Precios
Leche (Valor nutritivo por 100 ml.)	63	3.5	3.8	3.9	113	.31	.04	.09	.1	16.7	.59 a .70
Cerveza "	37	.3	0.0	5.1	0.0	.10	0.01	.03	.6	0.0	
Refresco "	48	0.0	0.0	12.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	.50 a .64
Brandy "	320	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	4.8 a 15.2